
Introduction

Le calme avant la tempête ?

Dans la distribution, rien de nouveau : c'est l'image qui s'impose lorsqu'on considère les parts de marché respectives des canaux de distribution dans le secteur belge de l'assurance. Or, les modèles de distribution évoluent considérablement ailleurs en Europe. C'est surtout le cas au Royaume-Uni: après la venue de la vente téléphonique directe (Direct Line), ce sont aujourd'hui les sites comparatifs tels que confused.com ou comparethemarket.com – dont le modèle commercial ressemble beaucoup à celui des sites de réservation d'avion – qui s'y font leur place dans le paysage de la distribution et qui, soutenus par des budgets publicitaires colossaux, revendiquent leur part à l'accès à la clientèle et insistent sur la rentabilité qui découlerait de leur mode de fonctionnement. Chez nous, curieusement, les parts de marché de la vente d'assurances en ligne reculent de 0,3 % à 0,2 %, soit un chiffre d'affaires d'à peine 60 millions d'euros sur un marché qui en pèse au total pratiquement trente milliards. Il est vrai que les chiffres réunis par Assuralia ne comprennent pas de répartition selon la génération à laquelle appartient le client, ce qui permettrait de percevoir avec plus de nuances cet aspect de la distribution.

Ni la crise, ni l'augmentation des primes dans le secteur non-vie en 2011, n'ont amené de mouvements notables.

Tout au plus peut-on observer quelques glissements qui témoignent plutôt de la persistance de tendances amorcées depuis plus longtemps, comme la progression lente mais continue de la bancassurance. Ce concept, pour ne plus inspirer sans doute autant de publications enthousiastes que naguère, n'est à coup sûr pas en déclin, non seulement pour ce qui concerne les assurances ayant le caractère d'opérations d'épargne ou portant sur des crédits, mais aussi pour les assurances dommage courantes comme l'assurance familiale – dont un sixième du chiffre d'affaires se réalise aujourd'hui aux guichets bancaires – ou l'assurance habitation – pour laquelle le compteur se situe actuellement à 19 %, cela malgré une fréquence de sinistres plus élevée que dans l'assurance responsabilité.

Les banques et les intermédiaires continuent à se disputer les assurances vie liées à un prêt hypothécaire. La lutte semble à première vue indécise, bien qu'il faille noter que la part du courtage comporte aussi des polices de l'entreprise d'assurance appartenant au groupe et dont le courtier est d'ailleurs agent bancaire.

Les banques, quant à elles, continuent à promouvoir les polices d'épargne, alors que de tels contrats constituent une concurrence directe avec leurs propres fonds : cela pourrait s'expliquer par le fait que l'incertitude quant aux placements à risque entraîne une préférence pour la formule de l'assurance, considérée comme la forme la plus sûre de prévoyance. 2011 a par ailleurs été une année plutôt calme pour les assurances vie de la branche 23 – qui, non sans raison, est largement considérée comme une forme d'investissement liée aux variations des marchés boursiers. En revanche, les banques ont su augmenter leur chiffre d'affaires de plus de 10 % ; le courtage, quant à lui, a manqué une occasion de précéder le mouvement haussier des bourses, avec d'ailleurs des évolutions capricieuses pour ce qui concerne la ventilation entre produits de la marque dont le courtier est agent bancaire et produits achetés ailleurs. Cela indique sans doute à quel point la branche 23 est dépendante des campagnes de marketing propres à un nombre limité d'entreprises.

Les courtiers de taille moyenne ont pu en 2011 grignoter quelques contrats aux «megabrokers», en particulier sur le marché immobilier, mais sans que cette tendance ne se soit étendue aux branches accidents et risques divers.

S'il est un canal de distribution qui a pu se maintenir plus qu'honorablement sur un marché en contraction, ce sont les agents d'assurance : ils continuent à bien promouvoir les produits dont tout ménage a besoin et gagnent 0,4 % de parts de marché malgré une conjoncture économique difficile : c'est une belle progression pour cette catégorie, qui passe ainsi de 6,7 % à 7,1 %. À cela s'oppose un léger effritement du modèle dans lequel un courtier est lié en tant qu'agent bancaire à un groupe d'assurances : alors que cette étude montrait auparavant que cette formule avait le vent en poupe, l'édition de 2011 fait apparaître que le courtier, malgré sa relation bancaire, ne vend pas forcément les produits du groupe auquel il est adossé. Ici aussi, le lecteur attentif est prié de tenir compte des développements stratégiques et des choix opérés par les groupes qui appartiennent à cette catégorie.

Au total, la distribution par le biais d'intermédiaires, qui couvre l'ensemble du pays tant sur le plan sociologique que géographique, contribue pour un peu plus de la moitié au chiffre d'affaires du secteur et pour un peu moins que les trois quarts à celui des assurances non-vie.

Cela dit, les commentaires donnés ici par un observateur somme toute extérieur pourraient induire le lecteur en erreur si ce dernier partait de l'idée que les différents canaux de distribution ont continué à opérer comme ils le faisaient il y a une génération. Les intermédiaires – et ils ont raison – ne ménagent pas leurs efforts pour être eux aussi présents sur Internet; de même, on voit des groupes qui font peu appel au courtage dans le segment des particuliers entrer au contraire sur le marché des entreprises en collaborant avec des courtiers qui affichent de bons résultats auprès de cette clientèle.

En d'autres termes, la continuité des chiffres ne doit pas cacher des évolutions qui maintiennent les canaux de distribution en alerte et ne cessent de solliciter leur capacité d'adaptation. Il est donc bon de garder les yeux ouverts sur l'avenir, car il pourrait nous réserver une révolution, notamment dans la perspective des nouvelles règles de transparence dont on débat ces jours-ci dans les couloirs de l'Europe. Restons vigilants !

1. Objectif, méthodologie et définitions

L'objectif de l'enquête « Canaux de distribution » est de mesurer l'importance relative des différents modes de distribution de l'assurance en Belgique, ainsi que l'évolution de leurs parts de marché dans le temps.

Afin de permettre une analyse sur longue période, les résultats des éditions de 1999 à 2003 ont été ajustés à la nouvelle grille d'analyse. Certains graphiques ou tableaux peuvent donc différer de ceux publiés au cours des éditions précédentes. En outre, des affinements méthodologiques propres à certaines entreprises peuvent être à l'origine de certains glissements.

Le questionnaire adressé aux entreprises se présente sous la forme d'un tableau qui met en regard les principales opérations d'assurance et les modes de distribution. Les définitions utilisées sont reprises ci-après.

Les canaux de distribution sont répartis [en quatre catégories principales](#).

A. Réseaux non exclusifs en assurance

A. 1 Courtage classique : courtiers hors mega brokers et hors assurfinance (c.-à-d. sans agence bancaire du même groupe financier)

Courtiers d'assurances, enregistrés comme tels à la FSMA et vendant des contrats,

- ▶ sans guichet bancaire ou
- ▶ avec guichet bancaire portant l'enseigne d'un groupe financier dont ne fait pas partie l'entreprise d'assurances ayant émis le contrat.

Par exemple :

- ▶ bureaux de courtage ou personnes physiques membres de Feprabel ou de la Federatie voor Verzekerings- en Financiële Tussenpersonen (FVF),
- ▶ courtiers exerçant une activité d'assurance à titre indépendant et accessoire,
- ▶ sociétés de courtage captives d'une entreprise d'assurances,
- ▶ contrats d'assurance du groupe yyyy vendus par des agents bancaires exclusifs indépendants, travaillant sous l'enseigne d'un groupe xxxx, également enregistrés comme courtiers d'assurances à la FSMA.

A.2 Assurfinance : courtiers hors mega brokers avec agence bancaire du même groupe financier

Contrats d'assurance du groupe xxxx vendus par des agents bancaires exclusifs indépendants, travaillant sous l'enseigne de ce même groupe, également enregistrés comme courtiers d'assurances à la FSMA (=> possibilité de commercialisation de produits d'assurance élaborés par d'autres entreprises ou d'autres groupes, dans le cas contraire : voir bancassurance).

A.3 Mega brokers

Principalement des contrats de bureaux de courtage internationaux membres de l'Union professionnelle des courtiers d'assurances (UPCA).

A.4 Autres

Contrats vendus par des assureurs appartenant à des réseaux non exclusifs autres que le courtage classique, l'assurfinance et les mega brokers.

B. Réseaux exclusifs en assurance sans activités bancaires

B.1 Agents d'assurances exclusifs salariés

Contrats vendus par des intermédiaires salariés de l'entreprise d'assurances, qui ne distribuent que des produits d'assurance de cette seule entreprise (ou groupe d'entreprises).

B.2 Agents d'assurances exclusifs indépendants

Contrats vendus par des intermédiaires indépendants, qui ne distribuent que des produits d'assurance d'une seule entreprise (ou groupe d'entreprises), autrement qu'à travers un guichet bancaire et qui sont rémunérés à la commission.

C. Bancassurance : réseaux exclusifs en assurance avec activités bancaires (voir les enseignes bancaires en annexe 1)

Contrats vendus à travers un guichet bancaire, soit par un salarié de la banque, soit par un agent bancaire indépendant, ne vendant des produits d'assurance que de l'entreprise ayant émis le contrat (ou groupe d'entreprises, des liens de participations unissant en tout cas l'entreprise d'assurances et l'établissement de crédit).

D. Direct (sans intermédiaires)

D.1 Mutuelles et coopératives sans intermédiaires¹

Encaissement direct de mutuelles ou de coopératives, hors commerce électronique et hors opérations réalisées par l'intervention de réseaux d'intermédiaires, exclusifs ou non.

D.2. Vente directe (business to business)

Vente directe de contrats par des assureurs autres que mutuelles ou coopératives à des clients « entreprises » (assurance de groupe, accidents du travail, maladie,...).

D.3 Marketing direct (business to consumer)

Vente directe de contrats par des assureurs autres que mutuelles ou coopératives en direction des particuliers au moyen de techniques de prospection commerciale intensive (mailing, couponing, appels téléphoniques, ...).

D.4 Commerce électronique sans intermédiaire

Consultation par le client d'un site web interactif (appartenant ou non à l'entreprise), développé à des fins de souscription, aboutissant à la remise, par l'entreprise d'assurances, d'une offre de prix ou de contrat sans intervention d'un intermédiaire.

¹ Pour des raisons historiques, Ethias, qui a modifié sa structure juridique en 2009, figure encore sous « mutuelles et coopératives sans intermédiaires » dans ce rapport.

D.5 Autres directs

Contrats vendus par des assureurs directs autres que les mutuelles et coopératives, le marketing direct, la vente directe et le commerce électronique. Cette rubrique n'est utilisée qu'à titre supplétif.

Par exemple :

- ▶ « affinity groups » sans intermédiaires (grandes surfaces, associations et clubs, importateurs automobiles),
- ▶ assureurs captifs et pools.

L'annexe 1 donne un aperçu des « bancassureurs », d'une part, et des canaux de l'« assurfinance », d'autre part, et reprend dès lors des informations importantes pour une interprétation correcte des résultats de l'étude.

2. Résultats de l'étude

Les résultats complets de l'édition 2011 de cette enquête sont repris au chapitre 3.

2.1 Représentativité et fiabilité de l'échantillon

L'étude a été réalisée sur la base d'un échantillon englobant la quasi-totalité du marché belge de l'assurance, y compris les entreprises non-membres d'Assuralia et les succursales belges d'établissements communautaires qui ne sont pas contrôlées par la Banque nationale de Belgique (BNB). En revanche, les opérations conclues dans notre pays en libre prestation de services (LPS) à partir d'un autre pays membre de l'Espace économique européen ne sont pas reprises.

L'échantillon analysé représente près de 98 % des encaissements 2011 du marché belge de l'assurance hors LPS. Pour la production d'affaires nouvelles, l'échantillon atteint un peu plus de 93 % du volume des primes mentionné dans le reporting obligatoire des entreprises à la BNB.

2.2 Résumé des résultats les plus significatifs de l'enquête

En 2011, le chiffre d'affaires des assureurs a reculé de 0,9 % par rapport à 2010, soit une baisse de 262,9 millions d'euros. Si l'on tient compte de l'inflation (3,5 % en 2011), cela revient à une baisse réelle de 4,4 %. En 2010, l'inflation s'élevait à 2,2 % et la croissance réelle de l'encaissement était de 1,6 %. La baisse de l'encaissement global en 2011 est à mettre intégralement au compte du recul des encaissements pour l'ensemble des opérations vie.

L'encaissement global des opérations d'assurance en Belgique a connu pas mal de fluctuations au cours des dernières années. Ces fluctuations sont dues à celles de l'encaissement vie. En non-vie, en revanche, on observe une croissance constante de l'encaissement depuis 2003.

Globalement, la baisse du total des encaissements en 2011 au sein de l'Union européenne s'établit à 3,4 %, alors qu'en 2010, on observait encore une hausse de 3,6 %. Avec un recul de 0,9 % du total des encaissements en 2011, la Belgique fait mieux que la moyenne européenne.

En assurance vie individuelle, l'encaissement est en baisse aussi bien pour les produits non liés à des fonds d'investissement que pour les produits liés à des fonds d'investissement (branche 23). En ce qui concerne l'ensemble de l'année 2011, le volume des primes en assurance vie individuelle et en assurance vie collective diminue respectivement de 3,1 % et 3,0 %.

Aujourd'hui, les assurances non-vie représentent un marché saturé qui connaît une conjoncture relativement favorable : la charge des sinistres est sous contrôle, les conditions de réassurance se sont assouplies, la concurrence fait son œuvre. Ces assurances ont par conséquent été moins touchées par la crise économique qui s'éternise, à l'exception de quelques branches étroitement liées à l'activité économique. En 2011, les assurances non-vie ont ainsi enregistré une croissance nominale de 3,1 % (+306,5 millions d'euros) par rapport à 2010.

A l'instar des précédentes éditions de cette enquête, la présente édition démontre que les consommateurs ont des préférences différentes qui influent sur le choix de leur interlocuteur, selon les types de produits considérés. Les réseaux de courtage et d'agents dominant encore tout juste l'ensemble de la distribution des produits d'assurance, et demeurent de loin le canal par excellence pour la conclusion de contrats non-vie, tandis que la bancassurance et le direct dominant les activités d'assurance vie.

Assurance non-vie

Tout au long de la période d'observation, de 2000 à 2011, les réseaux d'intermédiation **non exclusifs** sont restés le canal de distribution prépondérant sur le marché de l'assurance non-vie.

Mais durant cette période, ils n'ont cessé de perdre du terrain au profit des autres réseaux. En 2011, la part de marché des réseaux non exclusifs a baissé à 61,9 % du volume global des primes. Ce chiffre est nettement en repli par rapport au niveau de 69,7 % observé en 2000.

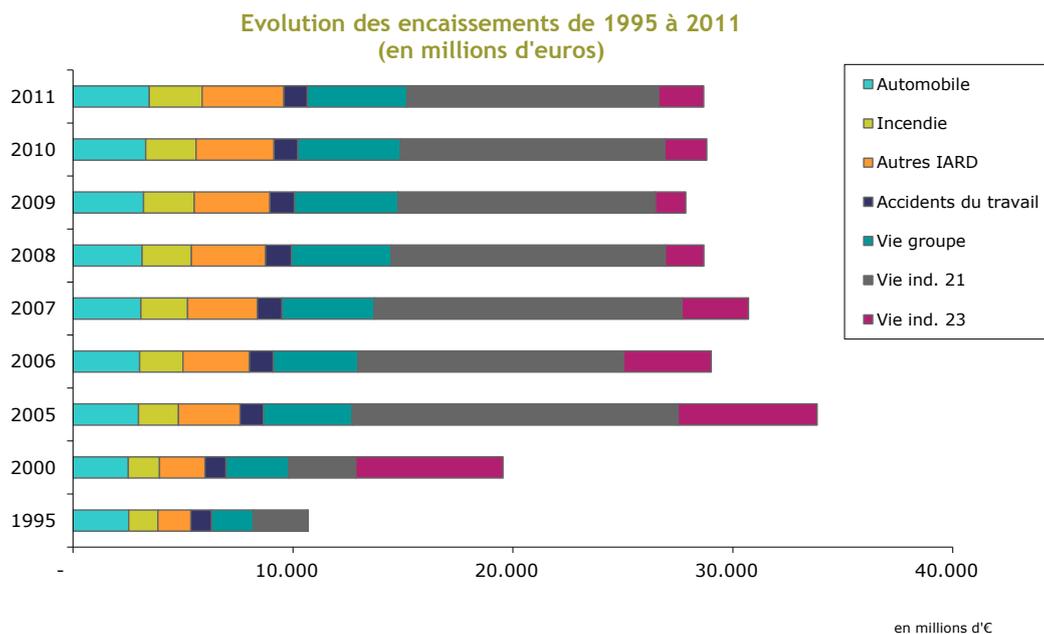
Après le creux de 2004, la part de marché des **réseaux exclusifs** est en train d'entamer une prudente remontée. Leur part de marché est passée en cinq ans de 9,9 % à 10,6 % en 2009. En 2010 et 2011, cette part est demeurée inchangée par rapport à 2009.

Jusqu'en 2004, les **bancassureurs** ont enregistré une progression constante qui s'est toutefois interrompue en 2005 et 2006. Depuis 2007, ils ont cependant réussi à regagner du terrain. Leur part de marché est passée de 5,8 % des encaissements en 2006 à 7,2 % en 2011. Grâce à plusieurs années de croissance soutenue, les assureurs directs ont engrangé une part de marché de 20,6 % en 2007. Cette progression a cessé en 2008 : en 2011, les **assureurs directs** présentent encore une part de marché de 20,2 %.

Assurance vie

Sur le marché de l'assurance vie, nous distinguons différents produits : les contrats individuels à taux garanti (branche 21), les contrats liés à des fonds d'investissement (branche 23) et les contrats de la vie groupe. Ils sont dominés par des canaux de distribution fort différents :

- ▶ les **assurances-vie individuelles** à taux garanti sont dominées par la bancassurance qui a vu sa part de marché grimper depuis 2005 à 55,0 % en 2009. En 2010, elle enregistre, pour la première fois il est vrai depuis 2005, un léger recul à 54,6 % En 2011, sa part de marché demeure inchangée. La part de marché de la **vente directe** s'établit à 4,8 % en 2011 et reste pour la troisième année consécutive pratiquement inchangée. Après un creux à 4,1 % en 2004, la part de marché des **réseaux exclusifs** repart à la hausse en 2011 pour s'établir à 7,0 % ;
- ▶ les **assurances-vie liées à des fonds d'investissement** ont connu ces 10 dernières années des fluctuations importantes et ont pâti fortement de l'instabilité des marchés des actions. Elles sont essentiellement distribuées par les **bancassureurs** : malgré les déconvenues boursières, ceux-ci ont réalisé près de 82 % du volume des primes dans ce segment de marché en 2009 et 2010 et 85,2 % en 2011. Après le recul considérable de 5,1 points de pourcentage en 2009, la part de marché des **assureurs directs** perd à nouveau du terrain en 2011 : elle diminue de 0,9 point de pourcentage par rapport à 2010 et ne s'élève plus qu'à 0,1 % ;
- ▶ L'**assurance vie groupe** est surtout l'apanage **du marketing et de la vente directe**, des **courtiers classiques** et des **mega brokers** ainsi que des **mutuelles et coopératives**. Par rapport à 2010, la part de marché des courtiers classiques et des mega brokers augmente de 2,0 points de pourcentage pour s'établir à 34,8 %. La part de marché des mutuelles et coopératives demeure avec 28,1 % au même niveau qu'en 2010. La vente directe (business-to-business) enregistre à nouveau une perte de terrain de 2,0 points de pourcentage en 2011, sa part de marché s'établissant à 29,2 %.



Comment se présentent les principales évolutions (entre 2010 et 2011) par produit d'assurance?

La bancassurance gagne du terrain en assurance collective accidents (+1,1 point de pourcentage).

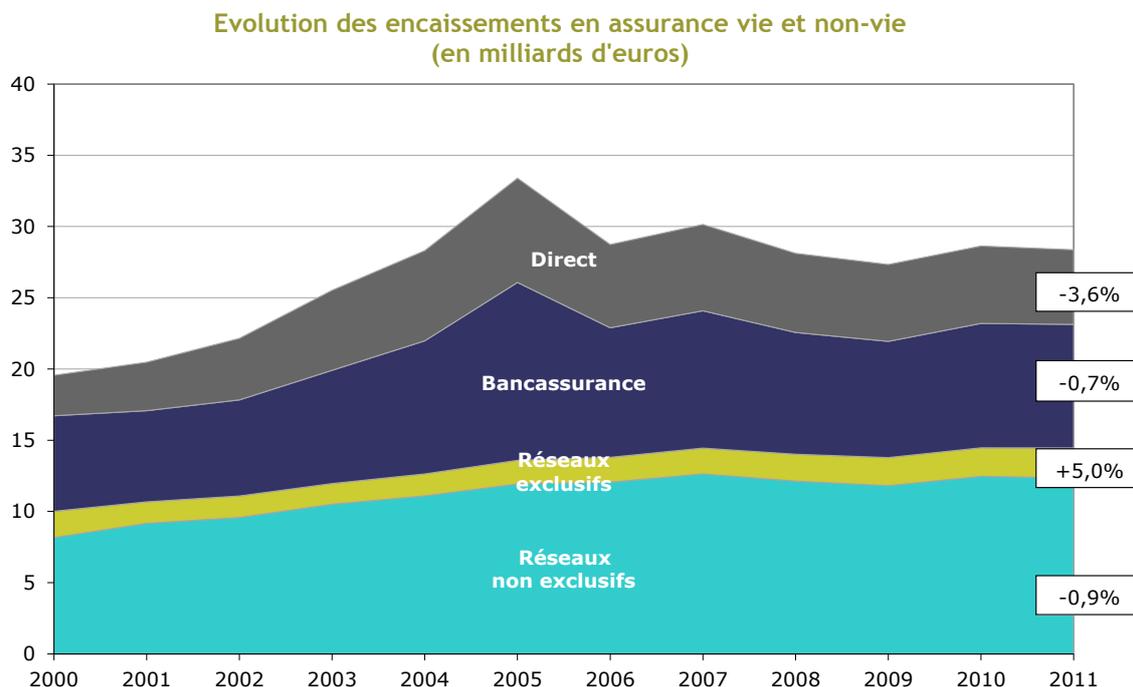
Les courtiers classiques demeurent le principal canal de distribution des assurances maladie collectives et des assurances de responsabilité civile, mais leur part de marché baisse respectivement de 3,0 points de pourcentage et de 1,5 point de pourcentage.

En assurance incendie risques spéciaux et en assurance transport, on constate un glissement important au sein des canaux d'assurance non exclusifs : les courtiers classiques enregistrent une perte de terrain de respectivement 11,6 et 10,0 points de pourcentage au détriment des mega brokers qui voient leur part baisser de respectivement 12,9 et 13,2 points de pourcentage. En assurance incendie risques simples, le glissement a lieu en sens opposé : la part des mega brokers augmente de 4,0 points de pourcentage et celle des courtiers classiques diminue de 4,0 points de pourcentage.

La bancassurance demeure en 2011 également le principal canal de distribution pour les assurances individuelles relevant des branches 21 et 23 : en branche 21, la part de marché demeure pratiquement inchangée puisqu'elle s'établit à 54,6 %, alors qu'en branche 23, la part de marché progresse de 3,4 points de pourcentage et s'élève à 85,2 %. La part de marché des réseaux non exclusifs recule tant pour les assurances de la branche 21 que pour celles de la branche 23, passant respectivement à 33,6 % (-0,9 point de pourcentage) et 13,9 % (-2,4 points de pourcentage). Cette baisse est à mettre exclusivement au compte de l'assurfinance : En revanche, les autres canaux non exclusifs gagnent du terrain.

En assurance vie groupe, les assureurs directs demeurent en 2011 le principal opérateur (57,6 %), mais leur part de marché est en recul de 2,0 points de pourcentage au profit des réseaux non exclusifs qui voient leur part augmenter de 2,1 points de pourcentage. La bancassurance conserve son leadership dans la nouvelle production d'assurances-vie individuelles (64,8 %). Cette position est consolidée pour les contrats à prime unique à court terme (+3,4 points de pourcentage), l'épargne-pension (+2,0 points de pourcentage) et les opérations de la branche 23 (+3,4 points de pourcentage). Pour les assurances liées à des prêts hypothécaires, elle doit toutefois céder du terrain (-4,0 points de pourcentage) au profit des réseaux non exclusifs.

2.3 Ensemble des assurances non-vie et vie



Le graphique ci-dessus retrace, pour les quatre grands groupes de canaux analysés, l'évolution des encaissements sur longue période pour l'ensemble des assurances vie et non-vie. Il en ressort, en 2011, une hausse de 5,0 % (+100,5 millions d'euros) de l'encaissement du groupe de canaux des réseaux exclusifs. La part des autres groupes de canaux est en diminution : les réseaux non exclusifs affichent un recul de 0,9 % (-107,2 millions d'euros), la bancassurance, de 0,7 % (-62,6 millions d'euros), et les assureurs directs, de 3,6 % (-193,6 millions d'euros).

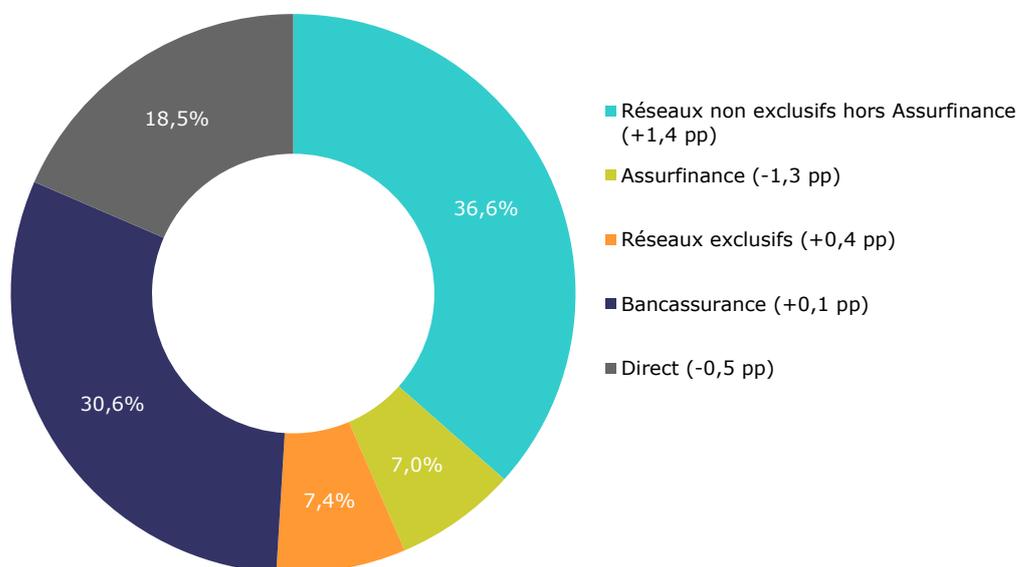
Les **réseaux non exclusifs** demeurent le canal de distribution le plus important. En 2011, leur part de marché s'établit à 43,5 % et reste au même niveau qu'en 2010.

Depuis 2006, la part de marché des **réseaux exclusifs** présente une augmentation progressive pour s'établir à 7,4 % en 2011, soit une hausse de 0,4 point de pourcentage par rapport à 2010. Cette progression est à mettre entièrement au compte des agents d'assurances exclusifs indépendants.

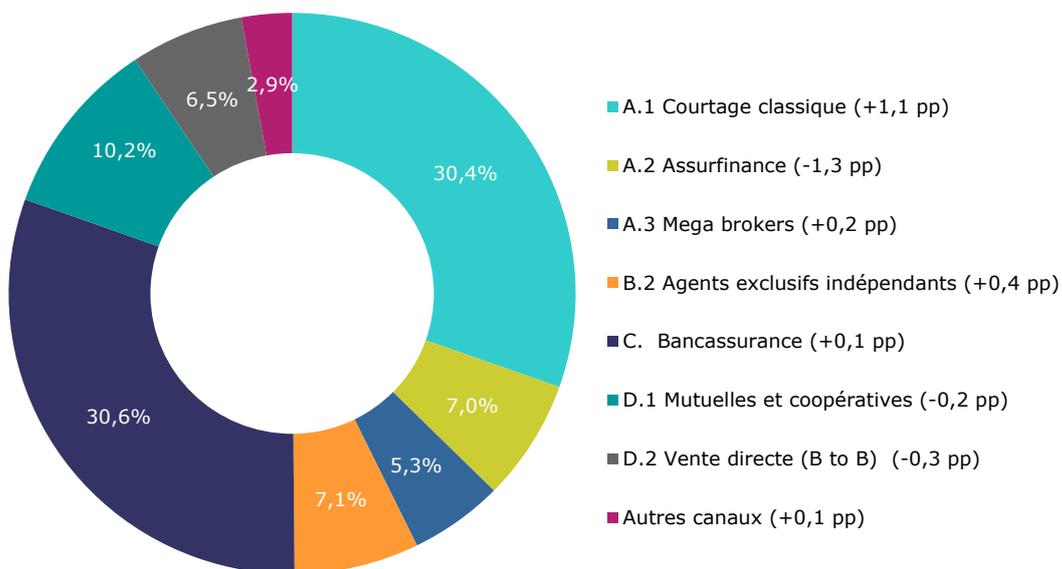
La part de marché de la **bancassurance** représente 30,6 % en 2011 et demeure pratiquement inchangée par rapport à 2010. Sur le marché des assurances sur la vie, la bancassurance demeure en tête avec une part de marché de 44,0 % (+0,7 point de pourcentage).

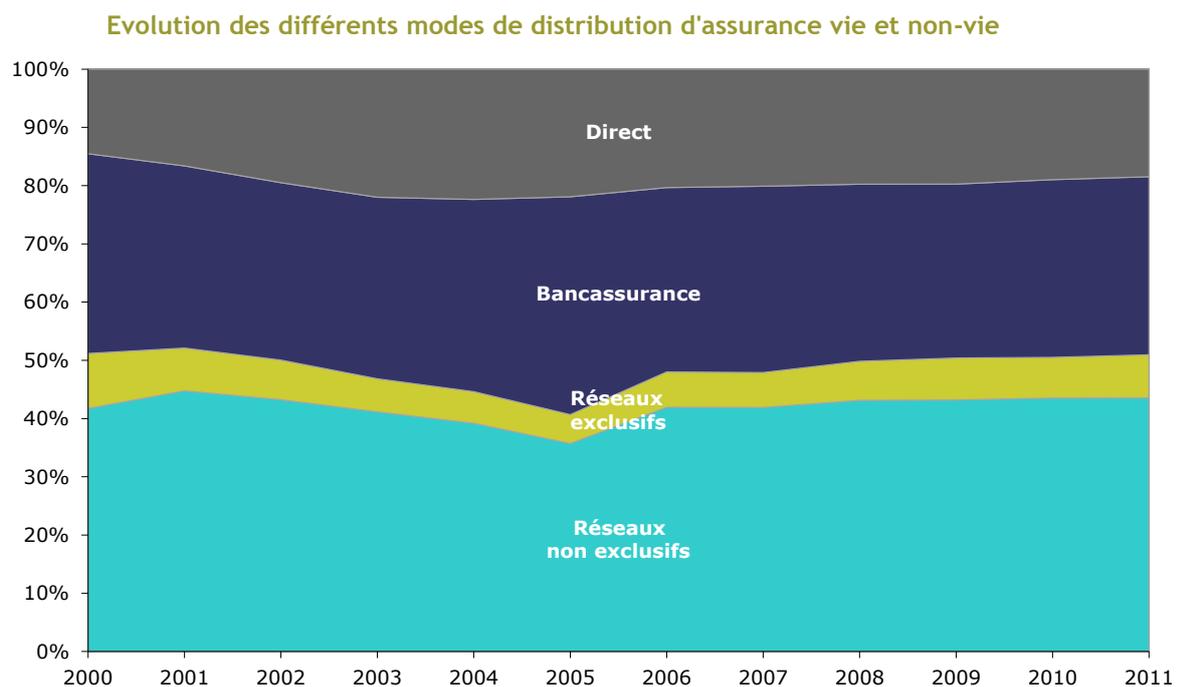
De 2000 à 2004, la part de marché des **assureurs directs** a connu une forte croissance de 7,8 points de pourcentage, tirée par les mutuelles sans intermédiaires. Depuis 2005, ce mode de distribution a connu chaque année un repli : en 2011, la part de marché des assureurs directs a de nouveau baissé de 0,5 point de pourcentage pour s'établir à 18,5 % du volume total des primes. La baisse de la part de marché des assureurs directs profite essentiellement aux réseaux exclusifs.

**Répartition des encaissements vie et non-vie par canal en 2011
(Evolution par rapport à 2010)**



**Répartition détaillée de l'encaissement en vie et non-vie par canal en 2011
(Evolution par rapport à 2010)**



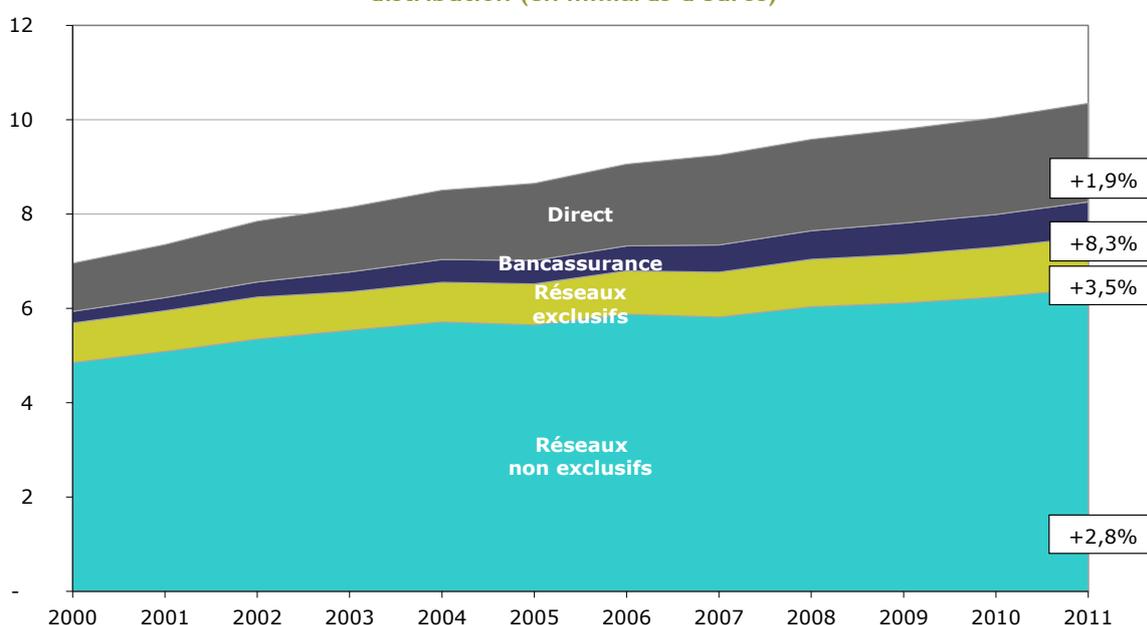


2.4 Assurance non-vie

L'encaissement des assurances non-vie progresse en 2011 pour s'établir à 10.350 millions d'euros. Le marché de l'assurance non-vie présente en 2011 un taux de croissance de 3,1 %, contre 2,1 % en 2010 et 1,3 % en 2009. Tenant compte d'une inflation de 3,5 %, le volume des activités en non-vie diminue de 0,4 % en 2011.

Pour la quatrième année d'affilée, tous les canaux de distribution voient leur encaissement s'accroître. Au cours de ces trois dernières années, la bancassurance enregistre chaque fois la hausse la plus importante. En 2011, l'encaissement de la bancassurance progresse de 8,3 %, contre une hausse de 3,7 % en 2010. Les encaissements de l'assurance directe, des réseaux exclusifs et des réseaux non exclusifs augmentent de respectivement 1,9 %, 3,5 % et 2,8 %.

Evolution des encaissements en assurance non-vie selon les principaux modes de distribution (en milliards d'euros)



Sur le marché de l'assurance non-vie, le **courtage classique** et l'**assurfinance** demeurent très importants. Ensemble, ils s'adjugent 51,5 % des primes d'assurance. Le client continue donc de privilégier les **réseaux non exclusifs** pour la souscription de produits d'assurance non-vie.

Si l'on tient compte également des « **mega brokers** », il apparaît que l'ensemble des réseaux non exclusifs présente, tout au long des douze années d'observation, un repli de près de 8 points de pourcentage et totalise 61,9 % de l'encaissement non-vie en 2011 contre un peu moins de 70 % en 2000.

Jusqu'en 2007, les assureurs directs ont connu une croissance constante. Leur part de marché est passée de 14,7 % en 2000 à 20,6 % en 2007. Depuis 2008, ils ne parviennent pas à maintenir cette croissance. Entre 2008 et 2011, leur part de marché a oscillé grosso modo entre 20,0 % et 20,6 %. Dans des pays comme le Royaume-Uni et les Pays-Bas, la distribution directe s'adjuge près d'un quart du total des encaissements.

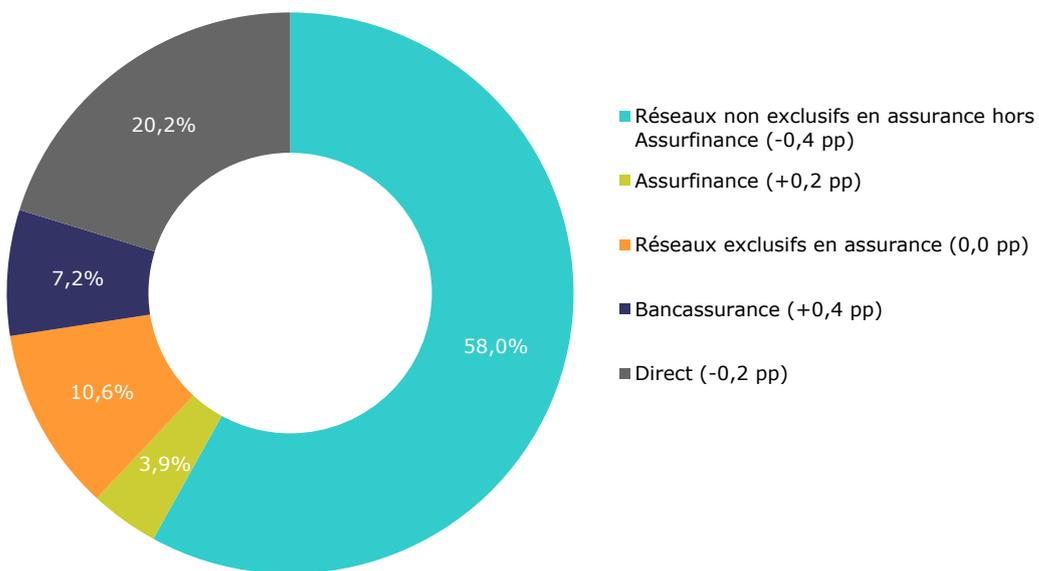
Les **réseaux exclusifs** n'ont pas connu de changements notables entre 2008 et 2011 : leur part de marché stagne à 10,6 %.

La **bancassurance** est utilisée essentiellement pour quelques produits de base à destination des particuliers comme l'assurance habitation (19,0 %) et l'assurance familiale (16,7 %). En 2011,

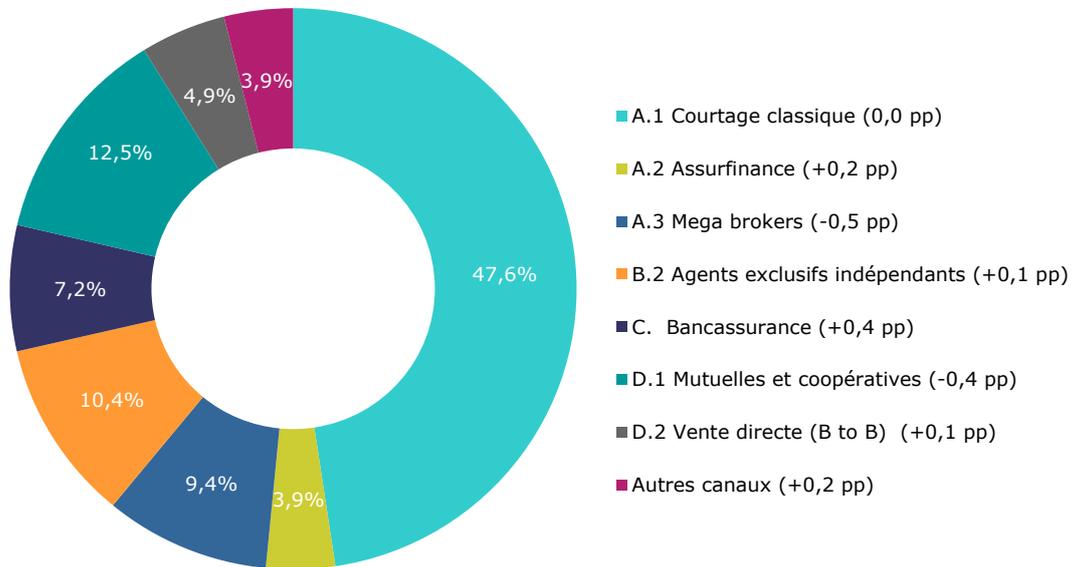
ce canal de distribution gagne à nouveau un peu de terrain : sa part de marché augmente de 0,4 point de pourcentage par rapport à 2010 et passe à 7,2 % de l'encaissement de l'assurance non-vie.

En considérant séparément les produits non-vie à destination des particuliers de ceux à destination des entreprises, on constate que les agents exclusifs et la bancassurance sont davantage présents sur le segment des particuliers, alors que les mutuelles et coopératives ainsi que les mega brokers sont plus actifs sur le segment des entreprises. Les mega brokers représentent près d'un cinquième des encaissements « business to business ».

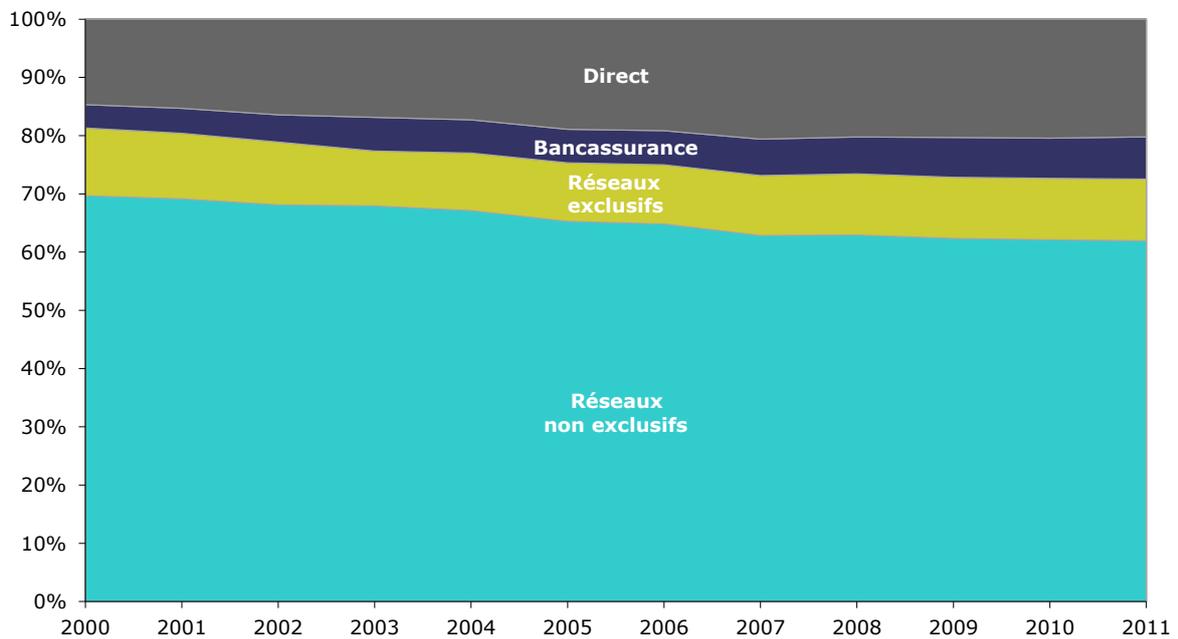
Répartition des encaissements non-vie par canal en 2011 (Evolution par rapport à 2010)



Répartition détaillée des encaissements en non-vie par canal en 2011
(Evolution par rapport à 2010)



Evolution des principaux modes de distribution en assurance non-vie



2.5 Assurance vie

Le secteur de l'assurance ne peut pas être analysé comme un seul marché. Il en va de même pour la branche vie qui se compose de segments bien distincts. Nous examinons chacun d'eux ci-après : la production des affaires nouvelles, l'ensemble du portefeuille d'assurances-vie individuelles (les assurances à taux d'intérêt garanti et les produits liés à des fonds d'investissement), les assurances de groupe, et pour terminer, l'ensemble des opérations d'assurance vie.

2.5.1 Assurance vie : production des affaires nouvelles

La production d'affaires nouvelles est déterminante pour l'analyse des rapports de force les plus récents entre les canaux de distribution. Au cours des dernières années, la vente d'affaires nouvelles a représenté en effet plus de la moitié de l'encaissement annuel total de la branche vie (55,1 % en 2011 contre 60,4 % en 2010). Seules les assurances axées sur la retraite et l'épargne à long terme échappent à cette évolution, leur production réalisée par le passé se taillant la part du lion dans l'encaissement.

Les chiffres de 2011 permettent de constater que la production des affaires nouvelles pour les assurances individuelles de la branche 21 est à nouveau en baisse après le redressement en 2010. Tout comme en 2008 et 2009, on observe une forte baisse en 2011. Cette baisse de l'encaissement représente 1,4 milliard d'euros (-16,5 %) par rapport à 2010.

A la différence de la nouvelle production branche 21, la nouvelle production branche 23 voit son encaissement repartir à la hausse en 2011. Cette hausse qui s'élève à 158 millions d'euros (+9,9 %) est cependant moins nette que celle observée en 2010, laquelle atteignait 506,5 millions d'euros (+46,2 %).

Si quelques glissements nets ont pu être observés en 2009 dans les parts de marché des canaux de distribution pour la production des assurances sur la vie individuelles, on ne relève en 2011, tout comme en 2010, que quelques petits changements : les réseaux non exclusifs et la bancassurance voient leur part de marché diminuer de respectivement 0,4 et 0,8 point de pourcentage, les réseaux exclusifs et l'assurance directe enregistrant une hausse de respectivement 0,8 et 0,3 point de pourcentage.

Les **réseaux non exclusifs** conservent leur deuxième place avec une part de marché de 29,2 %. Si les réseaux non exclusifs ont été les seuls à voir leur part de marché reculer en 2010 pour la nouvelle production d'assurances liées à des prêts hypothécaires, ils sont les seuls à voir cette part de marché augmenter en 2011, à savoir de 1,8 point de pourcentage, ce qui la porte à 45,2 %.

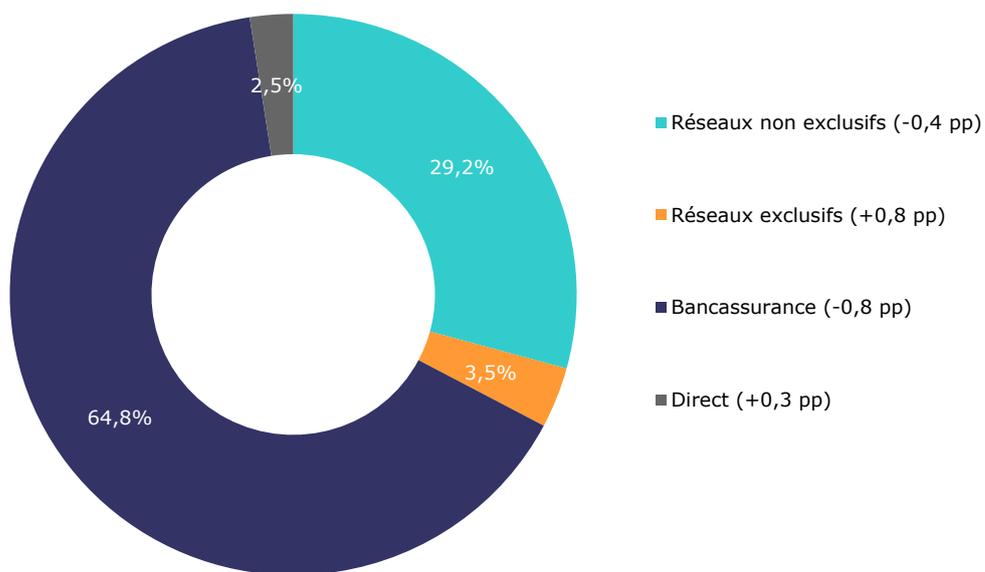
La **bancassurance** est, tout comme en 2010, la grande perdante, mais conserve son leadership en ce qui concerne les assurances-vie individuelles. Elle voit sa part de marché augmenter pour les contrats à prime unique à court terme (+ 3,4 points de pourcentage), l'épargne-pension (+2,0 points de pourcentage) et la nouvelle production branche 23 (+3,4 points de pourcentage), et diminuer pour les nouveaux produits liés à des prêts hypothécaires (- 1,4 point de pourcentage), pour d'autres assurances déduites fiscalement (-4,0 points de pourcentage) et pour les autres opérations de la branche 21 (-3,8 points de pourcentage). La baisse de l'encaissement des réseaux non exclusifs est surtout imputable à l'assurfinance.

La part de marché des **assureurs directs** n'augmente que pour les autres opérations en branche 21 (+1,1 point de pourcentage). Pour le reste de la production des affaires nouvelles, leur part de marché stagne ou baisse légèrement.

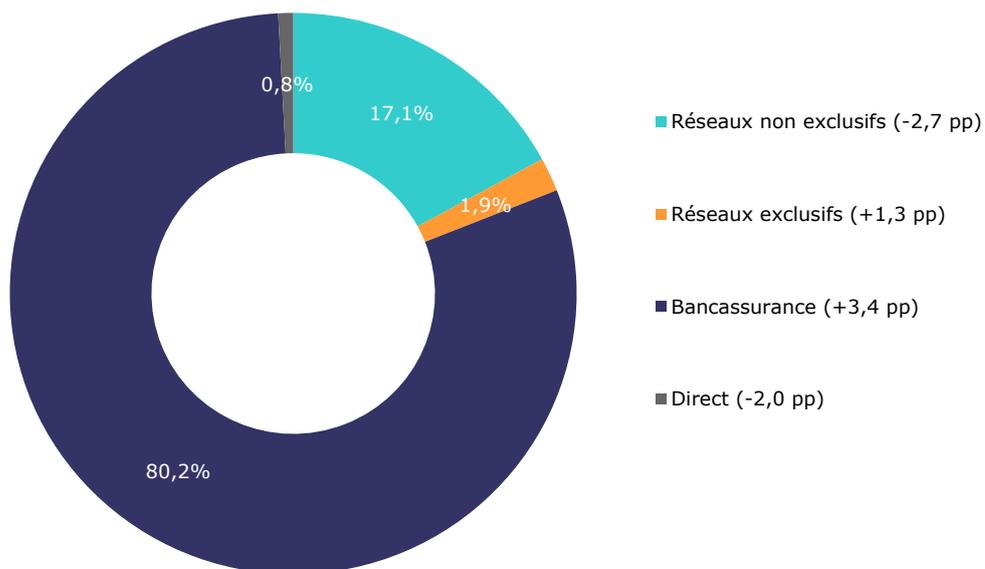
Sur le marché des assurances vie groupe, ce sont principalement les assureurs directs qui, à côté des réseaux exclusifs (-0,6 point de pourcentage) et de la bancassurance (-0,9 point de pourcentage), doivent céder du terrain. Les assureurs directs voient leur part de marché baisser

de 4,5 points de pourcentage à 64,3 % en 2011, mais conservent leur leadership. Les réseaux non exclusifs sont les seuls en 2011 à voir leur part de marché s'accroître de 6,0 points de pourcentage à 28,8 %.

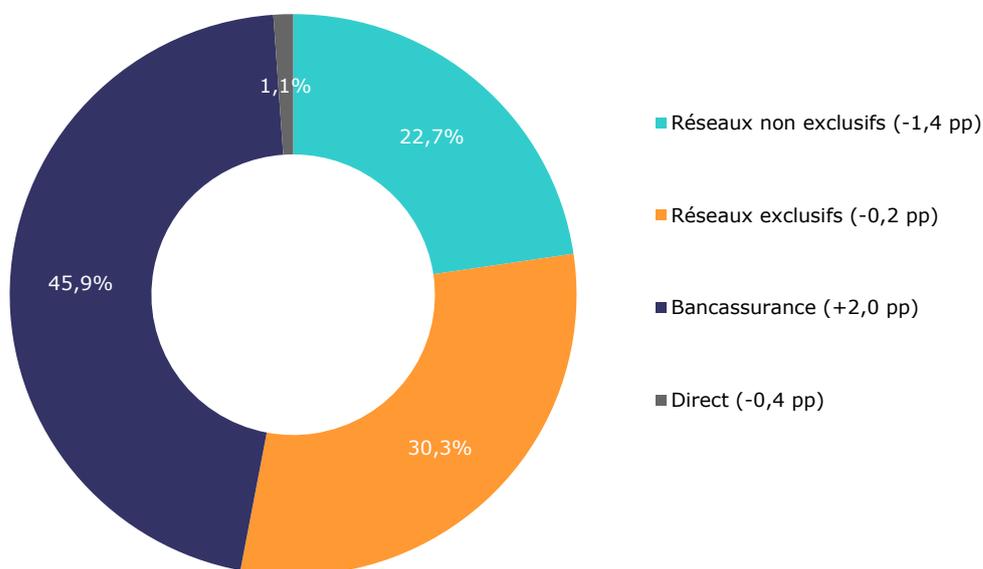
**Production des affaires nouvelles vie individuelle - branches 21-23
Répartition par canal en 2011 (évolution par rapport à 2010)**



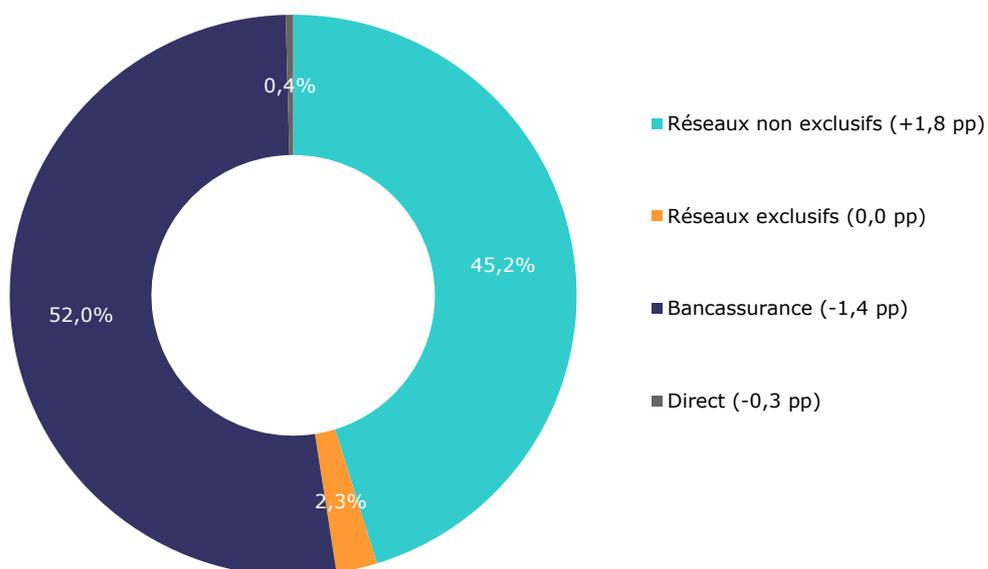
**Production des affaires nouvelles vie individuelle - court terme primes uniques
Répartition par canal en 2011 (évolution par rapport à 2010)**



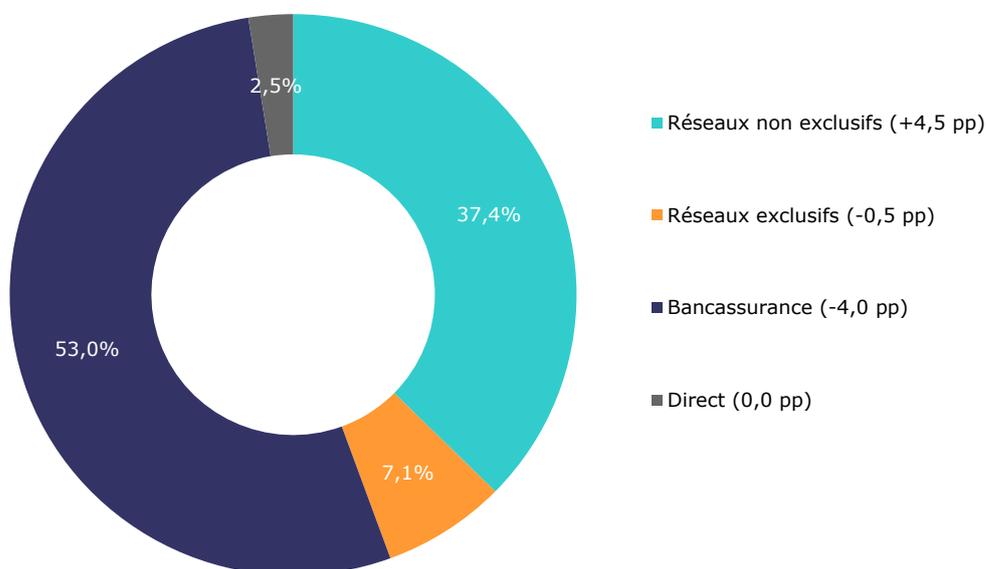
Production des affaires nouvelles vie individuelle - épargne pension
Répartition par canal en 2011 (évolution par rapport à 2010)



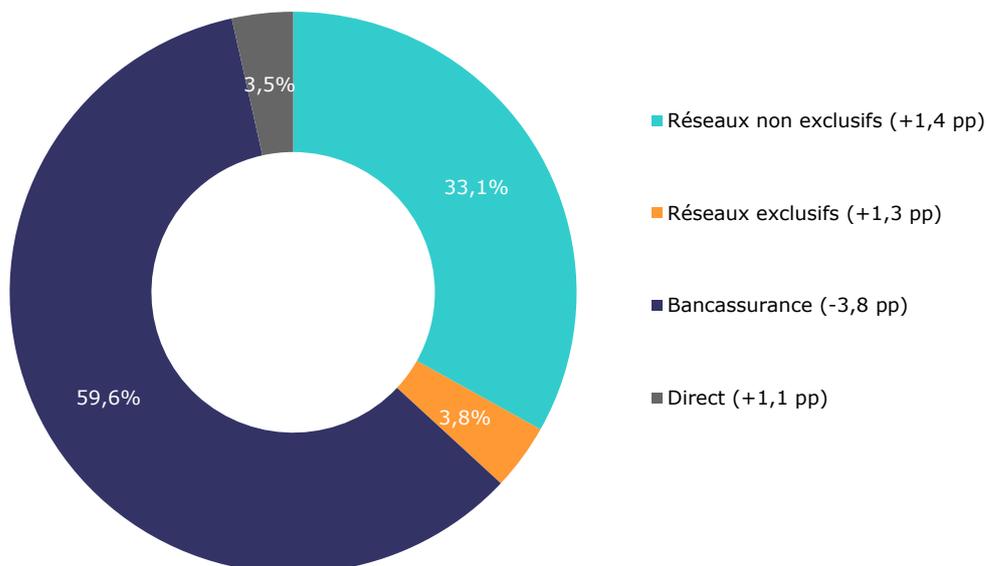
Production des affaires nouvelles vie individuelle -
contrats liés à un prêt hypothécaire
Répartition par canal en 2011 (évolution par rapport à 2010)



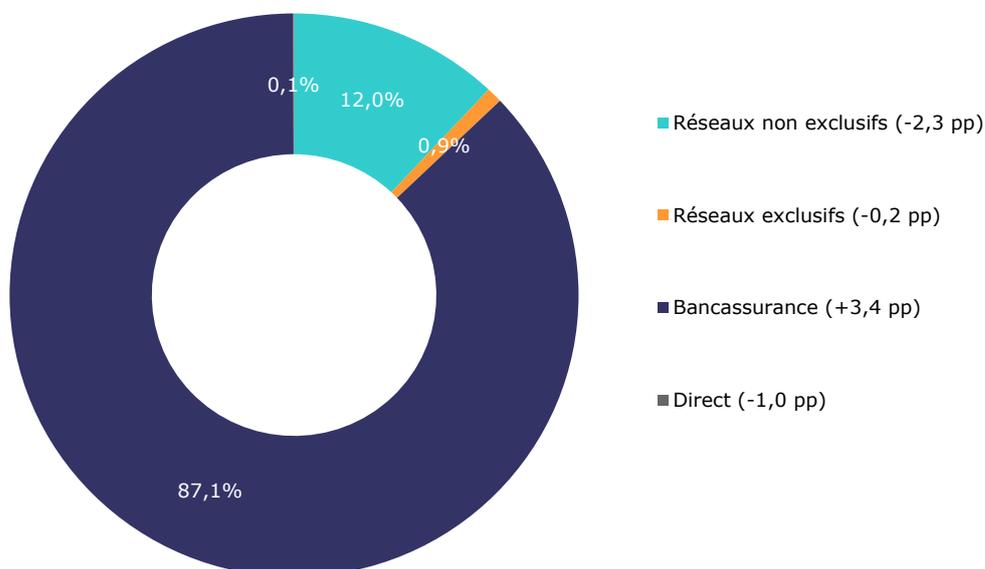
**Production des affaires nouvelles vie individuelle -
autres assurances immunisées fiscalement
Répartition par canal en 2011 (évolution par rapport à 2010)**



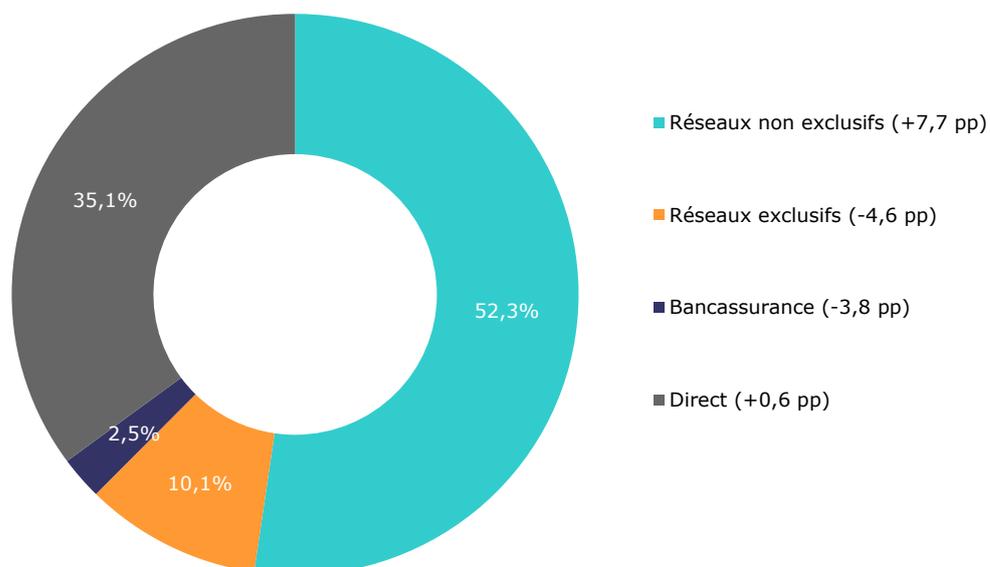
**Production des affaires nouvelles vie individuelle - autres opérations branche 21
Répartition par canal en 2011 (évolution par rapport à 2010)**



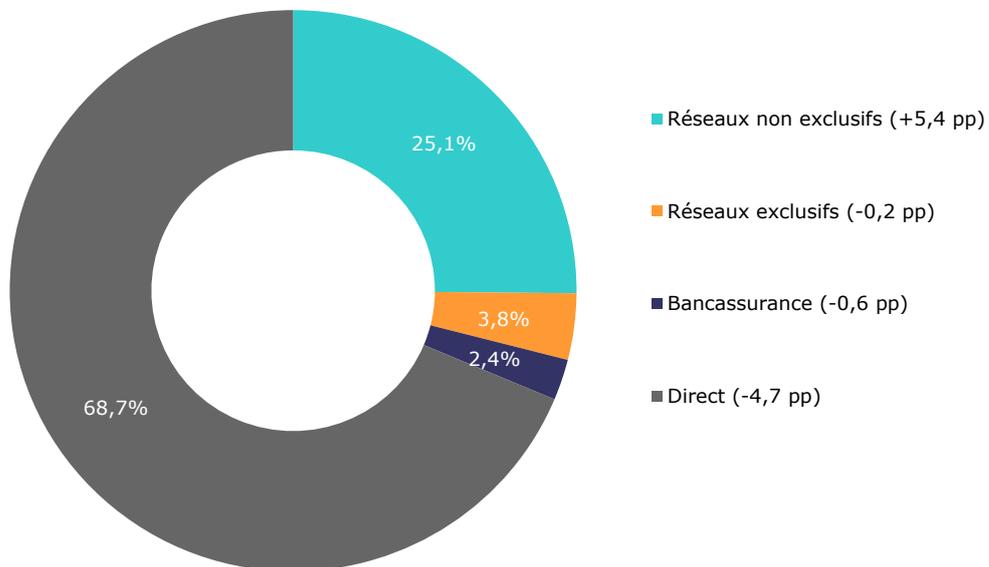
Production des affaires nouvelles vie individuelle - branche 23
Répartition par canal en 2011 (évolution par rapport à 2010)



Production des affaires nouvelles vie groupe - primes fixées et flexibles
Répartition par canal en 2011 (évolution par rapport à 2010)



Production des affaires nouvelles vie groupe - primes uniques
Répartition par canal en 2011 (évolution par rapport à 2010)

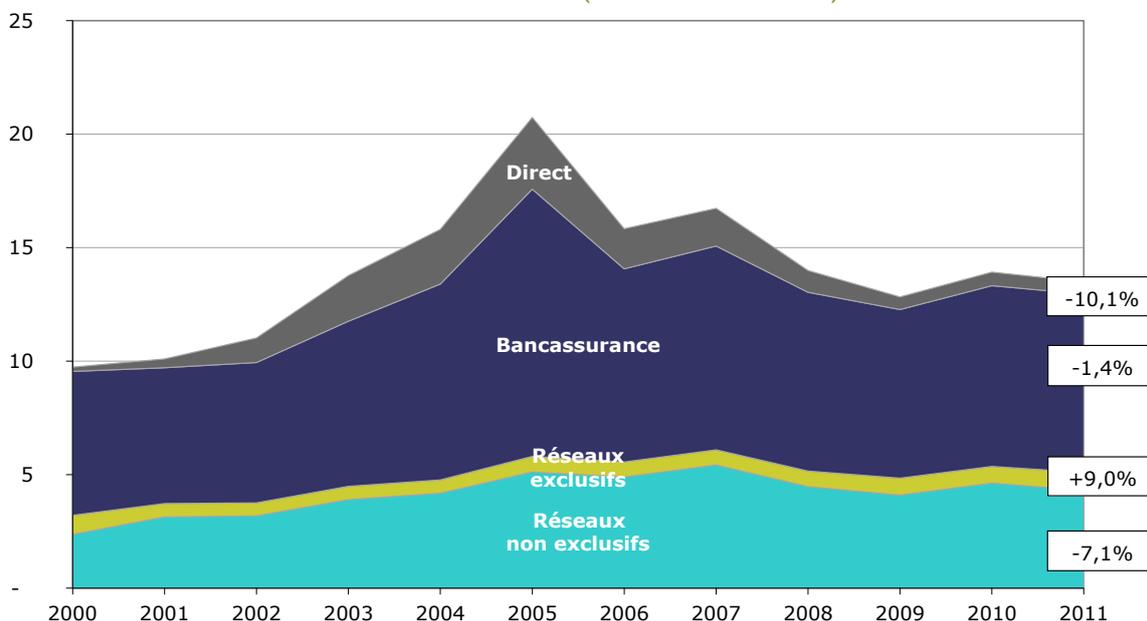


2.5.2 Vie individuelle (branches 21-23)

L'impact de la crise financière se fait encore sentir en 2011 sur le marché des assurances sur la vie individuelles. Après les baisses du volume des primes en 2008 et 2009 de respectivement 16,4 % et 6,5 % et le redressement de 8,5 % en 2010, on constate à nouveau un repli en 2011. Pour les opérations vie individuelle, l'encaissement total s'établit à 13,5 milliards d'euros en 2011, contre 13,9 milliards d'euros en 2010.

Si en 2010, tous les canaux de distribution ont contribué à la hausse de l'encaissement, seuls les réseaux exclusifs semblent en mesure de prolonger cette tendance en 2011. Ce mode de distribution a vu son chiffre d'affaires progresser en 2011 de 9,0 % (+65,8 millions d'euros). Les assureurs directs, la bancassurance et les réseaux non exclusifs ont enregistré en 2011 un recul de respectivement 10,1 % (-60,2 millions d'euros), 1,4 % (-109,3 millions d'euros) et 7,1 % (-326,1 millions d'euros).

Evolution des encaissements en vie individuelle (branches 21-23) selon les principaux modes de distribution (en milliards d'euros)

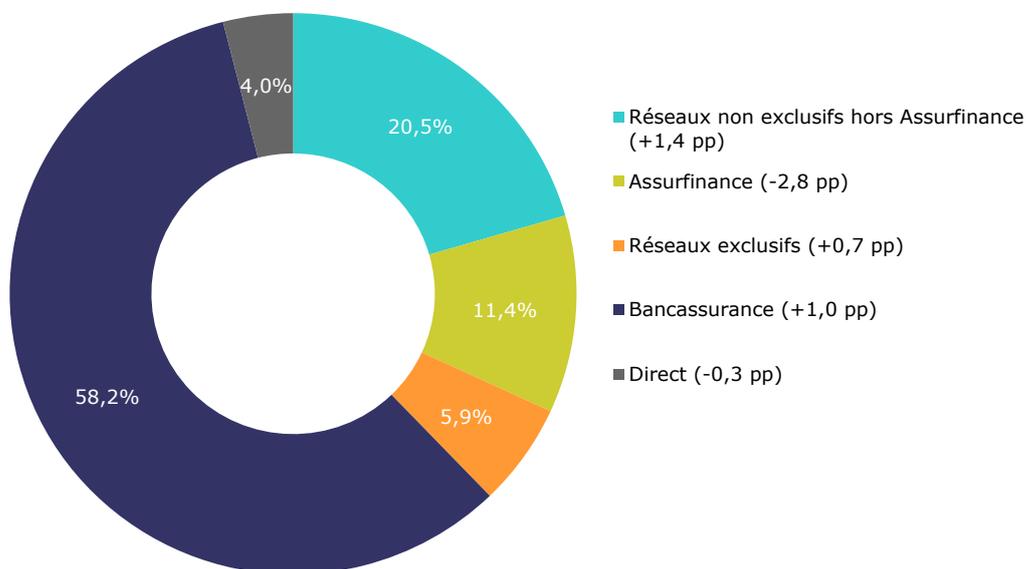


La **bancassurance** demeure le principal canal de distribution et augmente même sa part de marché de 1 point de pourcentage à 58,2 % en 2011.

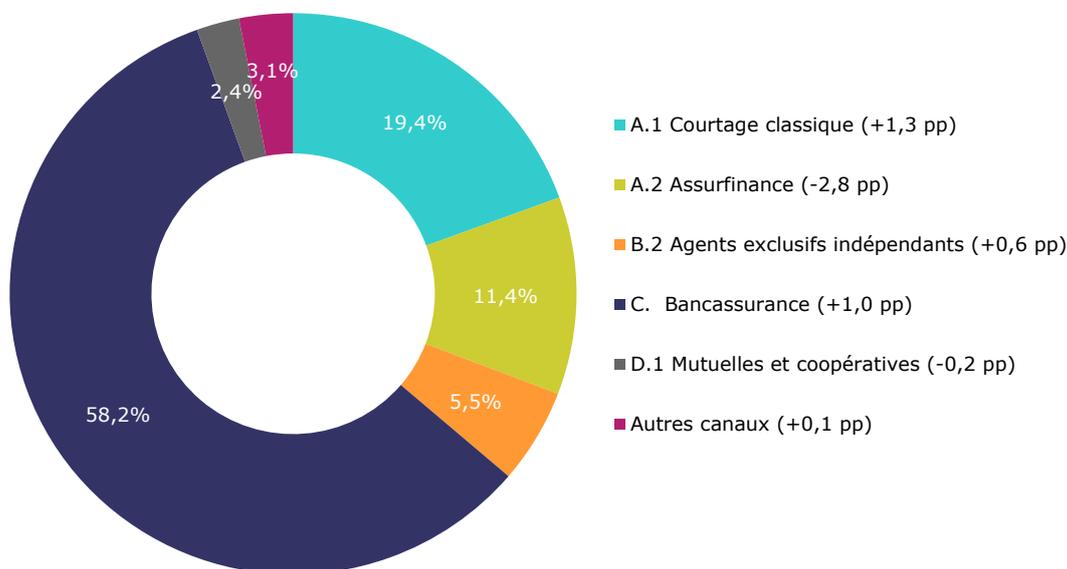
La part des **réseaux non exclusifs hors assurance** augmente en 2011 de 1,4 point de pourcentage, alors que celle de l'**assurance** régresse de 2,8 points de pourcentage par rapport à 2010. Leur part de marché respective s'établit ainsi à 20,5 % et 11,4 %. Ensemble, ils continuent de constituer le deuxième canal le plus important sur le marché des assurances-vie individuelles. Leur part conjointe tombe à 31,9 % en 2011, contre 33,2 % en 2010.

Les **réseaux exclusifs** voient leur part de marché augmenter de 0,7 point de pourcentage à 5,9 % du volume total des primes d'assurances sur la vie individuelles et continuent de la sorte à distancer les **assureurs directs**, le plus petit opérateur dans ce segment depuis 2010.

Répartition des encaissements vie individuelle (branches 21-23) par canal en 2011 (Evolution par rapport à 2010)



Répartition détaillée de l'encaissement en vie individuelle (branches 21-23) par canal en 2011 (Evolution par rapport à 2010)



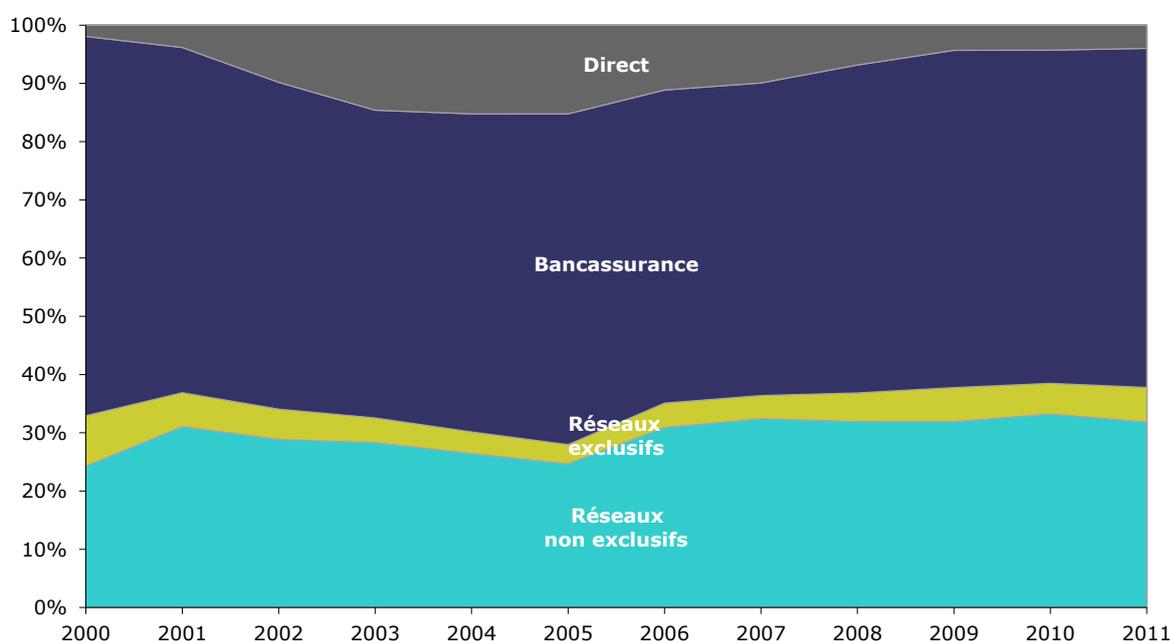
De 2000 à 2007, la **bancassurance** a subi un repli de plus de 11,4 points de pourcentage. Cette baisse s'est accompagnée d'une croissance explosive des **assureurs directs** (entre 2000 et 2005), en particulier auprès des mutuelles sans intermédiaires. La perte de la bancassurance est liée à la croissance de certains produits à rendement garanti distribués essentiellement par les assureurs directs et à la diminution de l'encaissement concernant les contrats liés à des fonds d'investissement, entre 2000 et 2003, consécutive à la chute des marchés boursiers.

Entre 2007 et 2011, la bancassurance présente à nouveau une progression. Sa part de marché est passée de 53,7 % en 2007 à 58,2 % en 2011. Cette croissance s'est faite au détriment des assureurs directs qui ont perdu progressivement du terrain de 2007 à 2011. Leur part de marché est passée de 9,9 % en 2007 à 4,0 % en 2011.

Au cours de la même période, les réseaux exclusifs ont alterné des années de progression (2008, 2009 et 2011) avec des années de recul (2007 et 2010), mais ils ont gagné progressivement du terrain pour atteindre en 2011 une part de marché de 5,9 %, soit le niveau le plus élevé depuis 2001.

Depuis 2006, la part de marché des réseaux non exclusifs a oscillé grosso modo entre 32 % et 33 %.

Evolution des principaux modes de distribution en vie individuelle (branches 21-23)

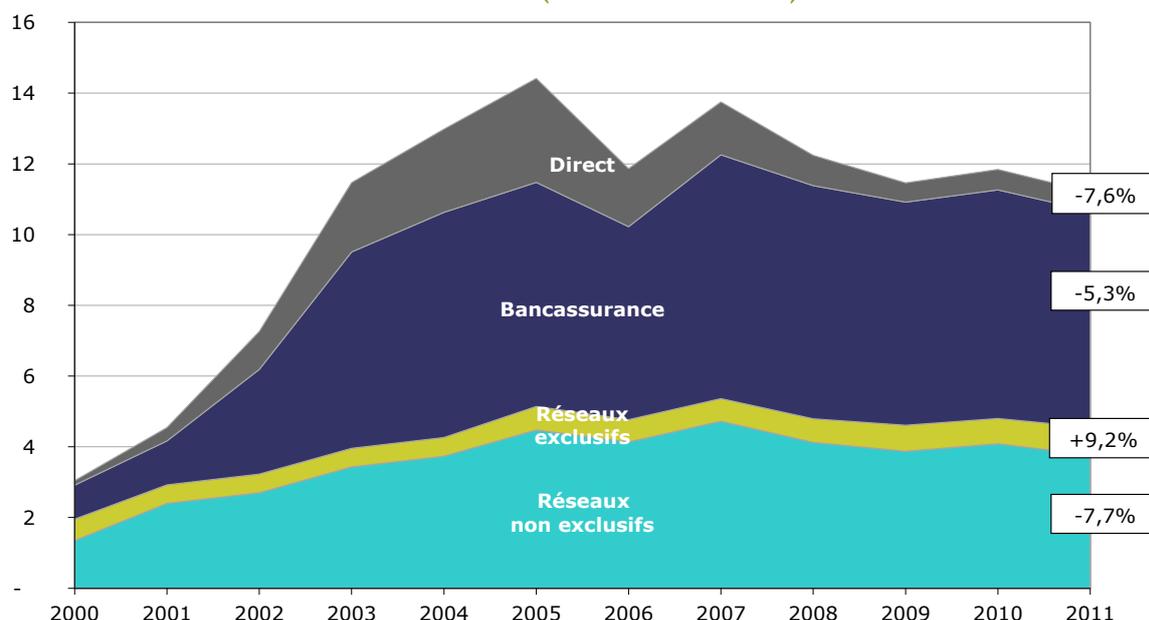


2.5.3 Vie individuelle : contrats à taux garantis (branche 21)

En 2011, l'encaissement pour les assurances-vie individuelles à taux garanti représente 11,5 milliards d'euros, contre 12,1 milliards en 2010. Il s'agit là d'une baisse de 5,2 % (-632 millions d'euros), après le timide redressement en 2010 de 3,6 %.

La baisse des encaissements concerne tous les canaux de distribution, à l'exception des réseaux exclusifs. En 2011, les réseaux non exclusifs, la bancassurance et l'assurance directe voient leur encaissement diminuer de respectivement 7,7 % (-316,5 millions d'euros), 5,3 % (-342,9 millions d'euros) et 7,6 % (-44,3 millions d'euros), alors que les réseaux exclusifs enregistrent une forte croissance de 9,2 % (+65,6 millions d'euros).

Evolution des encaissements vie individuelle branche 21 selon les principaux modes de distribution (en milliards d'euros)



En 2011, la **bancassurance** maintient son leadership acquis sur le marché des assurances-vie individuelles à taux garanti. Sa part de marché s'élève à 54,6 % en 2011 et demeure ainsi au même niveau qu'en 2010.

La baisse de l'encaissement des **réseaux non exclusifs** est surtout imputable à l'assurfinance. En 2011, l'encaissement de l'assurfinance diminue de 22,8 % (-366,2 millions d'euros) par rapport à 2010. Sa part de marché recule ainsi de 2,5 points de pourcentage à 11,1 % en 2011.

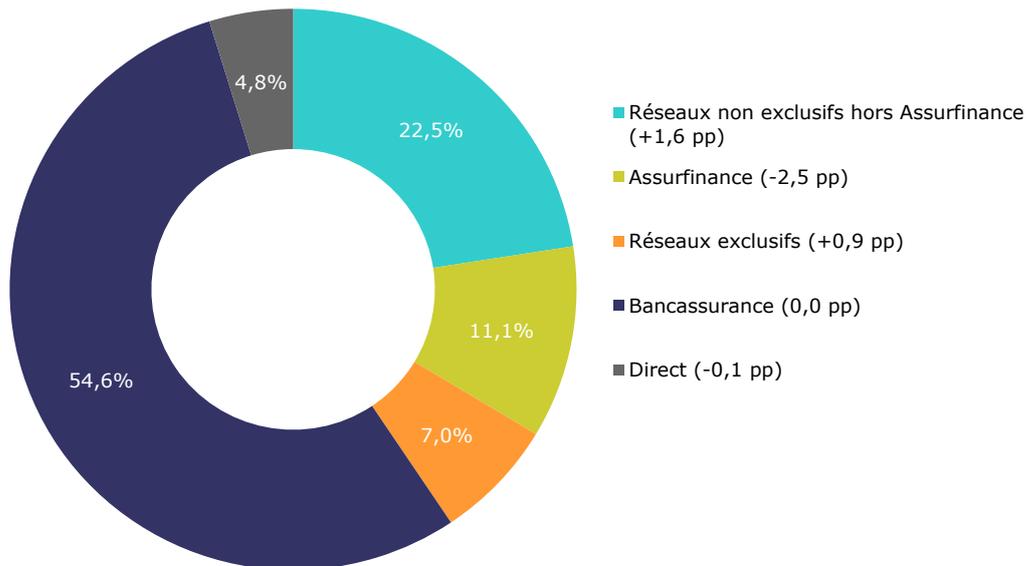
Les parts de marché tant des **réseaux non exclusifs (hors assurfinance)** que des **réseaux exclusifs** sont en hausse, puisqu'elles atteignent en 2011 respectivement 22,5 % et 7,0 %.

L'**assurance directe** voit sa part de marché légèrement diminuer de 0,1 point de pourcentage à 4,8 %.

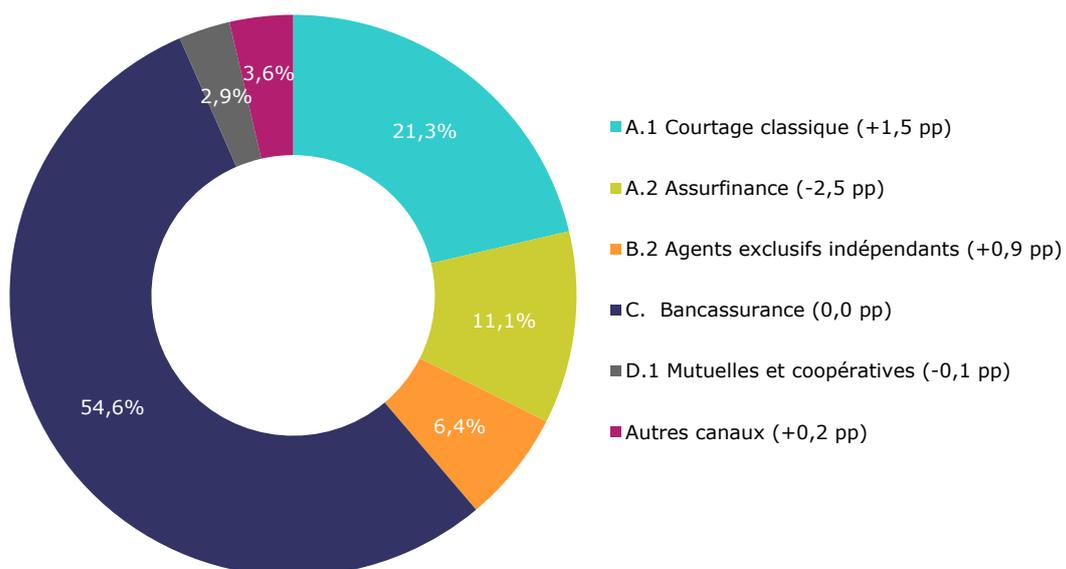
Dans des pays européens comme la Grande-Bretagne et les Pays-Bas, le commerce électronique jouit d'une grande confiance de la part des assurés, mais en Belgique, il ne parvient pas à s'imposer sur le marché des assurances-vie individuelles à taux garanti. Les chiffres de 2011 en attestent à nouveau. L'encaissement concernant la vente par Internet est en net recul (-36,9 %) par rapport aux chiffres de 2010. La part de marché du commerce électronique baisse de la sorte de 0,2 point de pourcentage pour s'établir à 0,3 % du volume total des primes dans ce segment de marché.

L'épargne-pension est dominée par les réseaux non exclusifs (avec une part de marché de 32,4 %) et la bancassurance (avec une part de marché de 30,7 %). Les agents indépendants continuent de suivre de près en prenant à leur compte 27,4 % de l'encaissement de cette activité.

Répartition des encaissements via individuelle branche 21 en 2011 (Evolution par rapport à 2010)



Répartition détaillée de l'encaissement en vie individuelle branche 21 par canal en 2011 (Evolution par rapport à 2010)



Différentes phases peuvent être distinguées dans la période d'observation considérée entre 2000 et 2011.

Entre 2000 et 2005, le chiffre d'affaires pour les assurances-vie individuelles de la branche 21 a connu une croissance explosive. L'encaissement est passé de 3,2 milliards d'euros en 2000 à 14,4 milliards d'euros en 2005, soit une croissance annuelle de 36,5 % en moyenne.

L'afflux massif d'affaires nouvelles au cours de cette période a profité à l'ensemble des canaux de distribution en termes absolus, mais en termes relatifs, seules l'**assurance directe** et la **bancassurance** ont gagné du terrain.

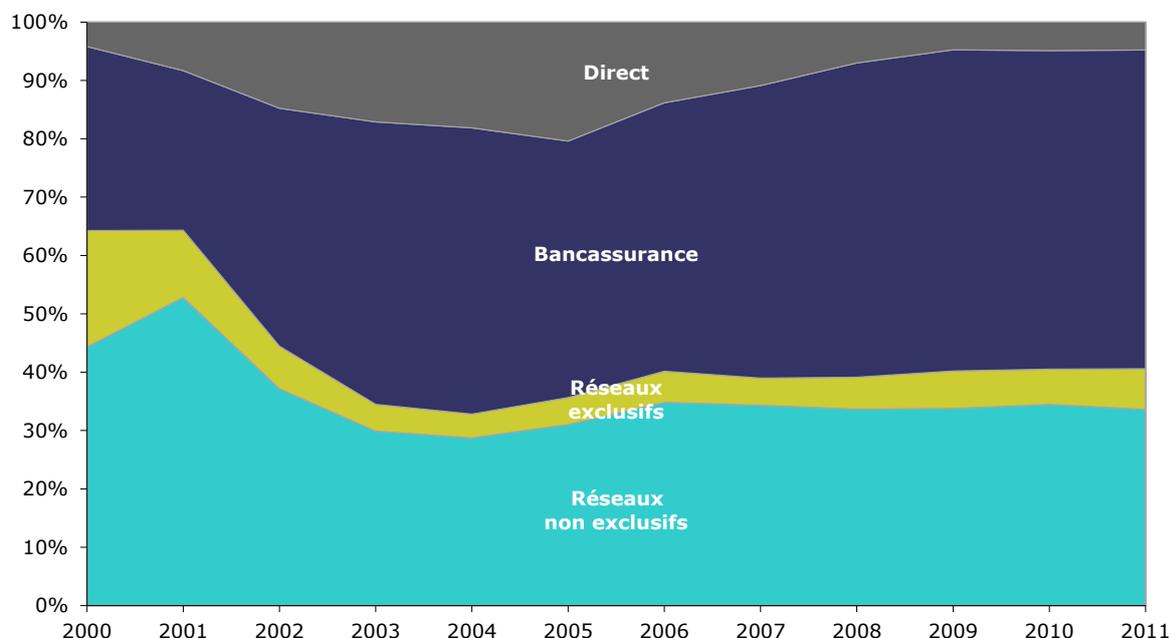
La part de marché des **réseaux non exclusifs** a augmenté en 2001 de 8,5 points de pourcentage à 52,8 %, mais a connu un net repli en 2002 et 2003. Entre 2003 et 2005, leur part de marché a tourné autour de 30 %.

L'instauration de la taxe de 1,1 % sur les primes d'assurances-vie individuelles en 2006 (perte d'encaissement de 18 %) a affecté essentiellement les **assureurs directs**, au profit des autres canaux.

De 2007 à 2009, la **bancassurance** a poursuivi sa progression. Sa part de marché est passée de 50,1 % en 2007 à 55,0 % en 2009. Les **réseaux exclusifs** ont gagné également du terrain en 2008 et 2009, portant leur part de marché à 6,4% en 2009. Les **réseaux non exclusifs** et les **assureurs directs** ont concédé du terrain au cours de la même période.

En 2010 et 2011, on ne relève pas de tendances marquées pour les différents canaux de distribution. Les parts de marché respectives oscillent autour du niveau qui avait été atteint en 2009. Le redressement enregistré par les **réseaux exclusifs** en 2011 ramène leur part de marché plus ou moins au niveau observé en 2002.

Evolution des principaux modes de distribution en vie individuelle branche 21



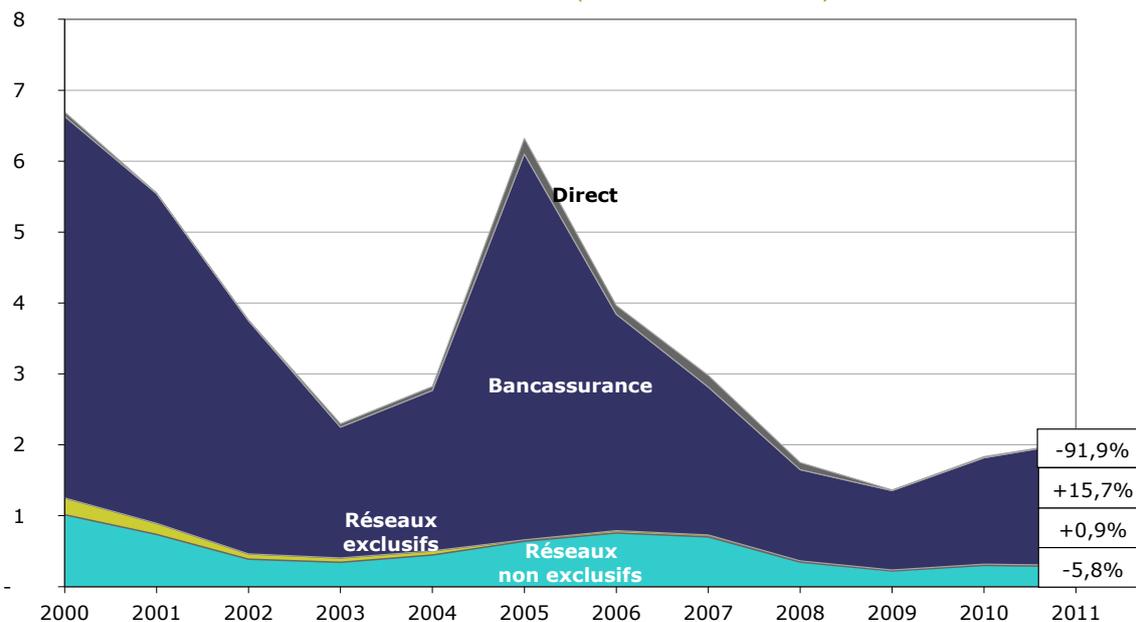
2.5.4 Vie individuelle : contrats liés à des fonds d'investissement (branche 23)

L'encaissement concernant les assurances-vie individuelles liées à des fonds d'investissement s'élevait encore à plus de 6,3 milliards d'euros en 2005. Ensuite, il a fortement reculé pendant quelques années pour n'atteindre que 1,4 milliard d'euros en 2009, soit le niveau le plus bas des années 2000. Le mouvement continu de baisse de l'encaissement au cours de ces dernières années peut s'expliquer par l'instauration de la taxe de 1,1 %, d'une part, et par l'influence du contexte boursier défavorable, de l'autre. À partir de 2010, l'encaissement recommence à croître pour atteindre plus de 2 milliards d'euros en 2011.

Si les canaux de distribution avaient tous vu leur encaissement augmenter en 2010, ce n'est le cas en 2011 que pour la bancassurance et, dans une moindre mesure, pour les réseaux exclusifs. Ils voient leur encaissement croître de respectivement 15,7 % (+235,5 millions d'euros) et 0,9 % (+170,4 mille euros).

Les assureurs directs sont les grands perdants, que ce soit en termes absolus ou relatifs. Leur encaissement enregistre une forte baisse de 91,9 % et s'établit à 1,4 million d'euros. Les réseaux non exclusifs voient également leur encaissement diminuer de 5,8 % (-17,4 millions d'euros) en 2011.

Evolution des encaissements en vie individuelle branche 23 selon les principaux modes de distribution (en milliards d'euros)



La **bancassurance** voit sa part détenue sur le marché des assurances-vie individuelles liées à des fonds d'investissement s'accroître de 3,4 points de pourcentage en 2011 et consolide son leadership avec une part de marché de 85,2 %.

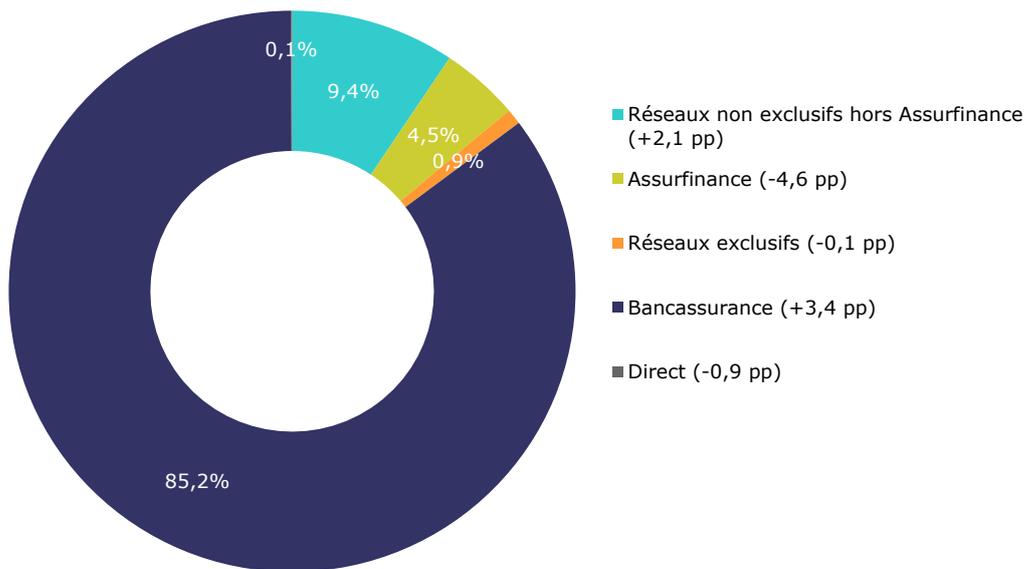
Toujours sur le marché des contrats d'assurance-vie liés à des fonds d'investissement, le recul de l'encaissement des **réseaux non exclusifs** est surtout imputable à l'assurfinance. En 2011, l'encaissement de l'**assurfinance** présente une forte baisse de 45,2 % (-75,3 millions d'euros) par rapport à 2010. Sa part de marché diminue de la sorte de 4,6 points de pourcentage à 4,5 %.

Les autres **réseaux non exclusifs (hors assurfinance)** gagnent du terrain en 2011 puisque leur part de marché augmente de 2,1 points de pourcentage à 9,4 %.

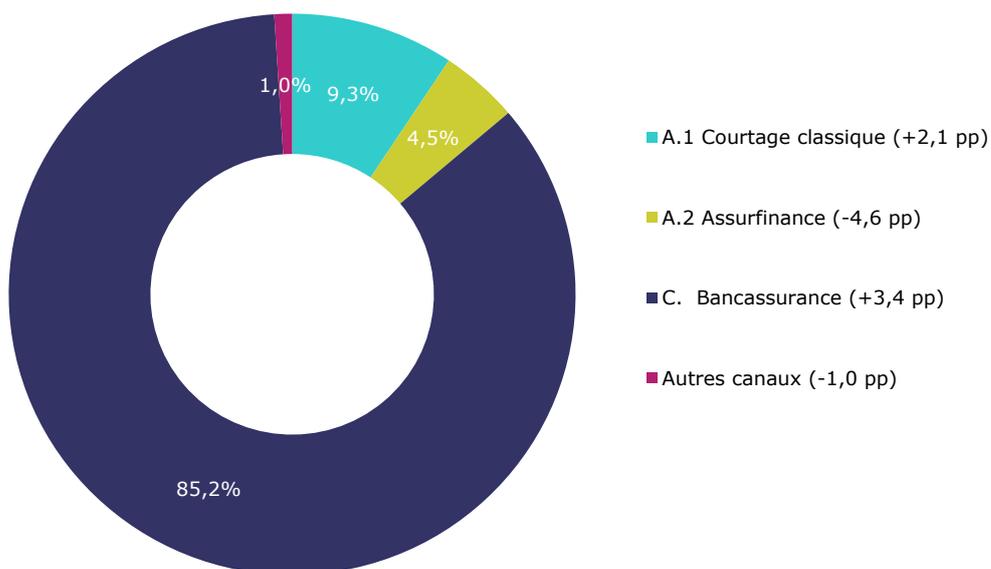
De 2004 à 2008, la part de marché des **assureurs directs** oscillait encore entre 2 % et 6 %, mais en 2011, elle est tombée à 0,1 %. Les assureurs directs demeurent de la sorte le plus petit canal de distribution.

La part de marché des **réseaux exclusifs** n'a pratiquement pas évolué depuis 2007 (autour de 1 %).

Répartition des encaissements vie individuelle branche 23 par canal en 2011 (Evolution par rapport à 2010)



Répartition détaillée de l'encaissement en vie individuelle branche 23 par canal en 2011 (Evolution par rapport à 2010)



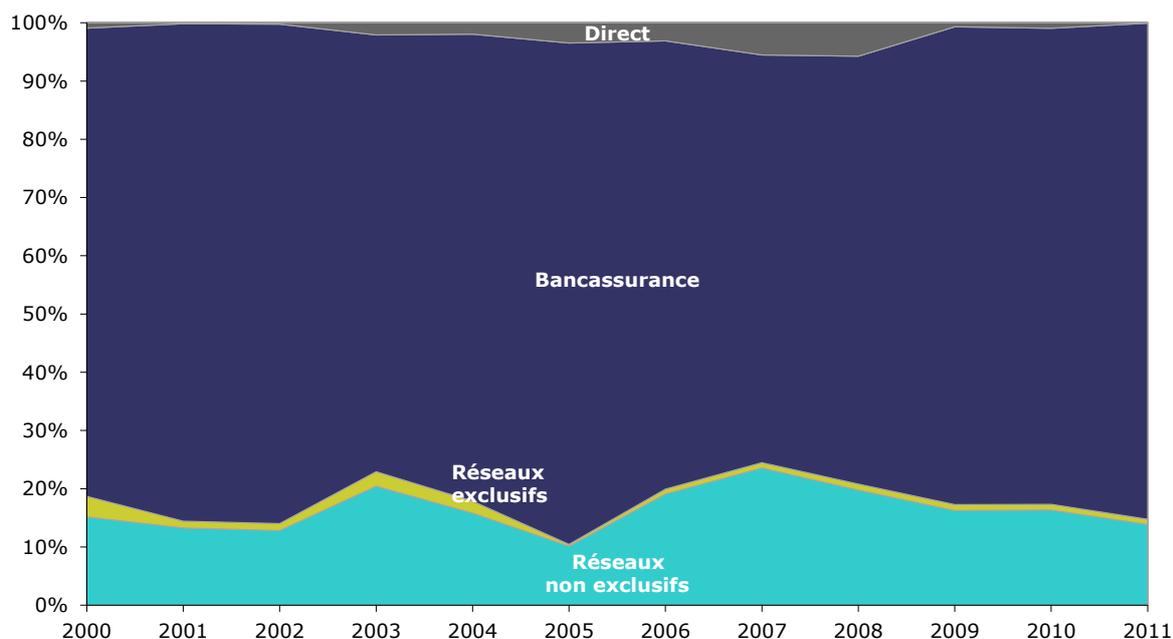
La **bancassurance** et les **réseaux non exclusifs** représentent les principaux canaux de distribution sur le marché des assurances relevant de la branche 23.

Jusqu'en 2002, la **bancassurance** a pu pleinement profiter du succès des produits liés à des fonds d'investissement. La période comprise entre 2001 et 2003 a été marquée par un contexte boursier défavorable. Malgré la forte baisse de l'encaissement, la bancassurance a pu maintenir sa part de marché en 2001 et 2002, mais en 2003, celle-ci a reculé de plus de 10 points de pourcentage. La hausse des encaissements et de la part de marché en 2005 est due aux volumes des primes importants enregistrés par un groupe de bancassurance en 2005.

Après avoir perdu du terrain pendant deux années (en 2006 et 2007), la **bancassurance** accroît sa part de marché de 3,5 points de pourcentage en 2008, de 8,6 points de pourcentage en 2009 et de 3,4 points de pourcentage en 2011. Sa part grimpe à 85,2 % en 2011 et retrouve de la sorte presque le niveau de 2005.

La part de marché des **réseaux non exclusifs** a connu entre 2000 et 2011 une évolution variable, alors que l'**assurance directe** et les **réseaux exclusifs** demeurent depuis 2009 des canaux plutôt modestes.

Evolution des principaux modes de distribution en vie individuelle branche 23



2.5.5 Vie groupe

Après 2010, le marché de l'assurance vie groupe (premier pilier inclus) signe une nouvelle contre-performance en 2011. En 2011, l'encaissement des assurances vie groupe recule de 139,4 millions d'euros (-3,0 %).

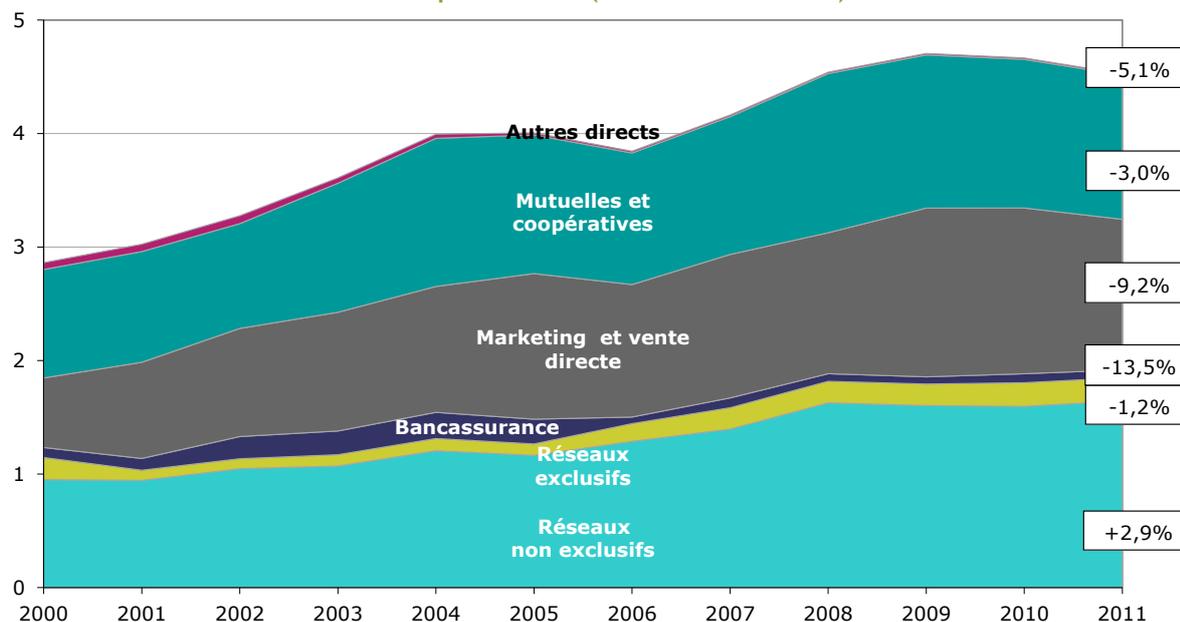
Pour mémoire, la baisse observée en 2010 donne une image biaisée. En effet, comme un montant important de primes uniques a été versé en 2009 en vue de renforcer le taux de financement des plans existants, la comparaison entre 2010 et 2009 donne une baisse.

Les réseaux non exclusifs constituent le seul canal de distribution à être parvenu en 2011 à réaliser une hausse de son encaissement. Les ventes d'assurances vie groupe par ces réseaux non exclusifs progressent de 2,9 % (+47,0 millions d'euros).

Les deux autres canaux importants de distribution des assurances vie groupe, la vente directe et le marketing ainsi que les mutuelles et coopératives, enregistrent en 2011 une baisse de leur encaissement de respectivement 9,2 % (-133,7 millions d'euros) et 3,0 % (- 38,9 millions d'euros).

La bancassurance et les réseaux exclusifs sont des canaux de distribution moins importants pour les assurances vie groupe. Ces deux canaux voient également leur encaissement reculer en 2011 de respectivement 13,5 % (-10,7 millions d'euros) et 1,2 % (-2,5 millions d'euros).

Evolution des encaissements en vie groupe selon les principaux modes de distribution - 1er pilier inclus (en milliards d'euros)



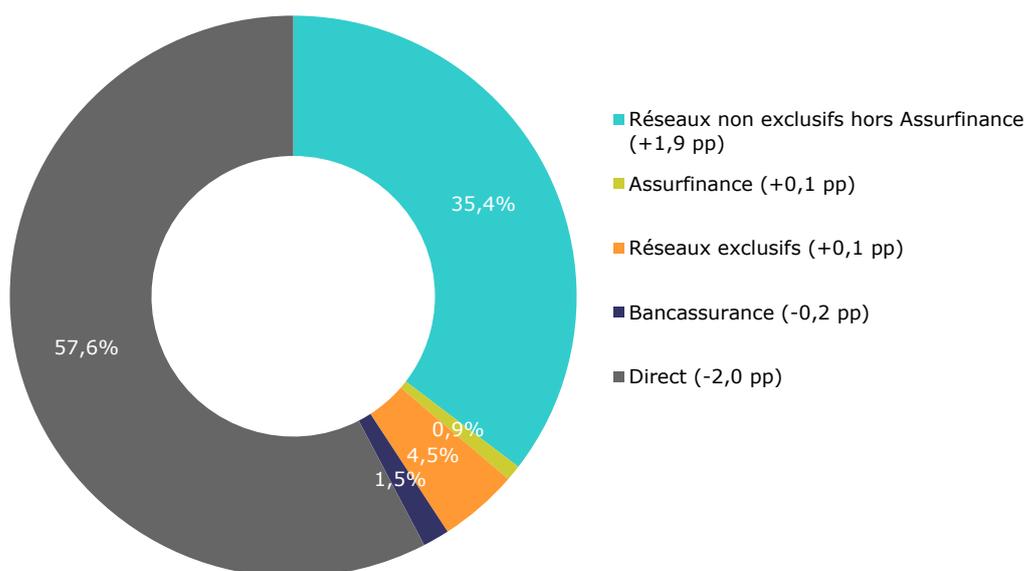
A la différence du marché des assurances-vie individuelles, celui des assurances vie groupe (premier pilier inclus) est dominé dans une large mesure par la **distribution directe**, laquelle détient une part de marché de 57,6 % en 2011 contre 59,6 % en 2010. Le terrain concédé (-2,0 points de pourcentage) en 2011 est essentiellement à mettre au compte de la vente business-to-business. La part de marché de ce mode de distribution passe de 31,1 % en 2010 à 29,2 % en 2011. La contribution des **mutuelles et coopératives** dans le cadre de la vente directe est également importante. En 2011, leur part de marché stagne pour représenter 28,1 % de l'ensemble du marché des assurances vie groupe.

Après la vente directe, les **réseaux non exclusifs (hors assurfinance)** constituent le deuxième grand canal de distribution des assurances vie groupe. En 2011, ils s'adjugent 35,4 % du volume

total des primes (dont 11 % pour les mega brokers). Les **agents d'assurances** exclusifs indépendants qui représentent en 2011 4,5 % de l'activité, renforcent dans une légère mesure leur position par rapport à 2010.

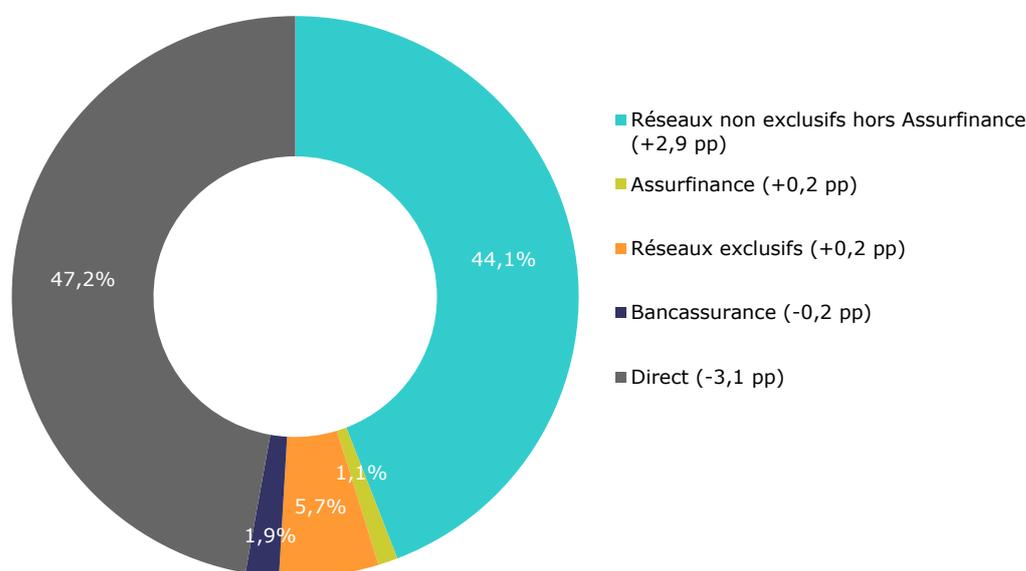
Ensemble des pensions professionnelles de base et complémentaires

Répartition des encaissements en vie groupe par canal en 2011
(Evolution par rapport à 2010)



Pensions professionnelles complémentaires

Répartition des encaissements en vie groupe par canal en 2011 - hors 1er pilier (Evolution par rapport à 2010)



Les assurances du 1er pilier sont distribuées principalement par les canaux directs. Si l'on fait abstraction de cette activité, les assureurs directs conservent leur nette avance sur le marché de l'assurance vie groupe. En 2011, ils totalisent une part de marché de 47,2 %, soit 3,1 points de pourcentage de moins qu'en 2010.

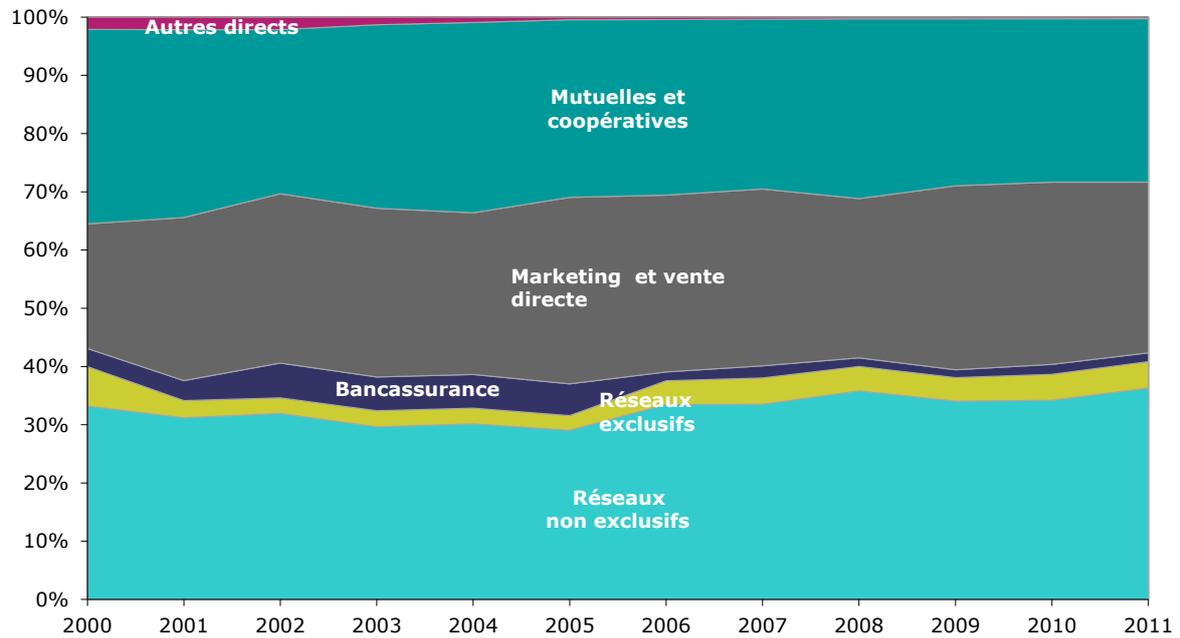
Au cours de la période 2000-2011, le volume des primes de l'assurance vie groupe a connu une croissance annuelle moyenne de 4,3 %. Il s'agit surtout de la **vente directe** et du marketing qui profitent de cette croissance : ils voient leur part de marché augmenter en 2011 à 29,3 % contre 21,4 % en 2000.

Alors que les encaissements des **réseaux non exclusifs** sont demeurés relativement stables entre 2000 et 2005 (toujours aux alentours de 1,1 milliard d'euros), leur part de marché n'a cessé de décroître, passant de près de 33,2 % en 2000 à 29,1 % en 2005. Grâce à une progression de 4,4 points de pourcentage en 2006, les réseaux non exclusifs sont à nouveau le leader du marché avec 33,5 % du volume total des primes. Malgré la diminution de leur part de marché en 2009 de 1,7 point de pourcentage, ils ont consolidé leur leadership entre 2008 et 2011. Avec une part de marché de 36,3 %, ils atteignent en 2011 le niveau le plus élevé de la période d'observation considérée.

Entre 2000 et 2011, la part de marché des **mutuelles et coopératives** a alterné des années de progression et de recul, mais sur l'ensemble de la période d'observation, elle a baissé de 5,3 points de pourcentage (28,1 % en 2011 contre 33,4 % en 2000).

La **bancassurance** dont la part relative avait encore augmenté de 2,6 points de pourcentage à 6,0 % du volume total des primes dans ce segment en 2002 n'a pas pu consolider cette croissance au cours de ces dernières années. En 2011, sa part de marché ne s'élève qu'à 1,5 %. Ce mode de distribution reposant essentiellement sur un réseau d'agences bancaires n'a pas pu tirer parti de la vie groupe, une activité qui nécessite une approche plus spécifique de la clientèle des entreprises et des grands groupes.

Evolution des principaux modes de distribution en vie groupe - 1er pilier inclus

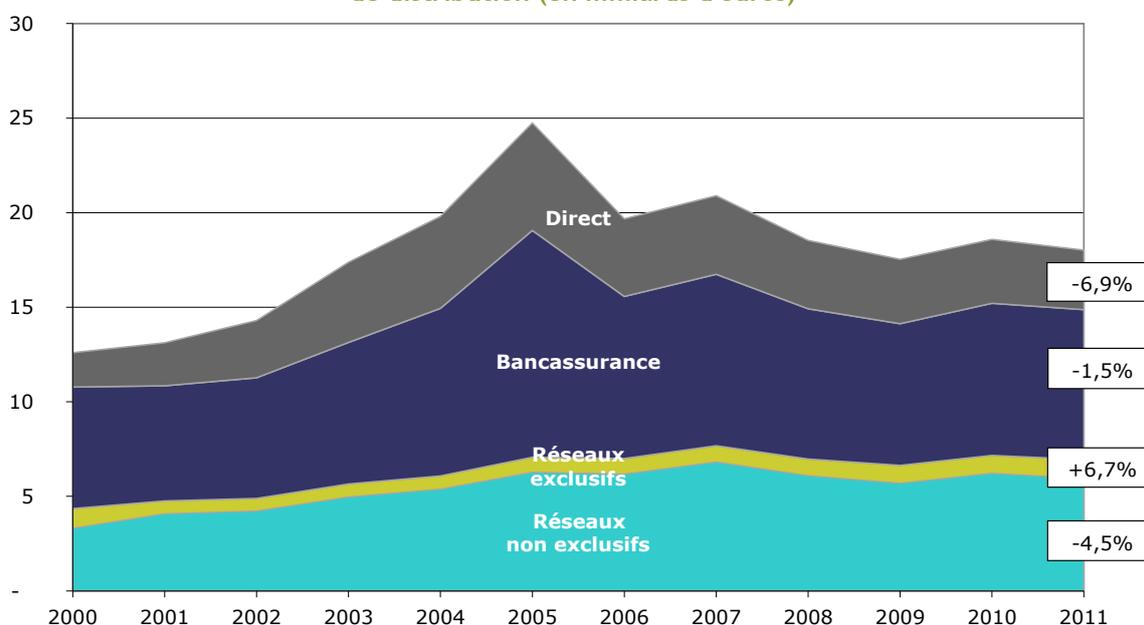


2.5.6 Ensemble des opérations vie

Le chiffre d'affaires est en baisse en 2011 par rapport à 2010 dans presque tous les sous-groupes de l'assurance sur la vie. Seules les assurances-vie individuelles liées à des fonds d'investissement voient leur encaissement augmenter en 2011. L'encaissement pour l'ensemble des opérations baisse de 569 millions d'euros (-3,1 %) à 18,0 milliard d'euros en 2011. À titre de comparaison : en 2010, cet encaissement avait augmenté en termes absolus de 6,0 %. En 2011, l'encaissement vie est supérieur de 43 % à celui de 2000, mais il est inférieur de 27 % au niveau record enregistré en 2005, l'année juste avant l'introduction de la taxe de 1,1 %.

En 2011, seuls les réseaux exclusifs voient leur encaissement progresser de 6,7 % (+63,2 millions d'euros) pour s'établir à un peu plus d'1 milliard d'euros. L'encaissement des autres canaux, l'assurance directe, la bancassurance et les réseaux non exclusifs diminue respectivement de 6,9 % (-233,4 millions d'euros), 1,5 % (-120,1 millions d'euros) et 4,5 % (-279,1 millions d'euros).

Evolution des encaissements en assurance vie selon les principaux modes de distribution (en milliards d'euros)



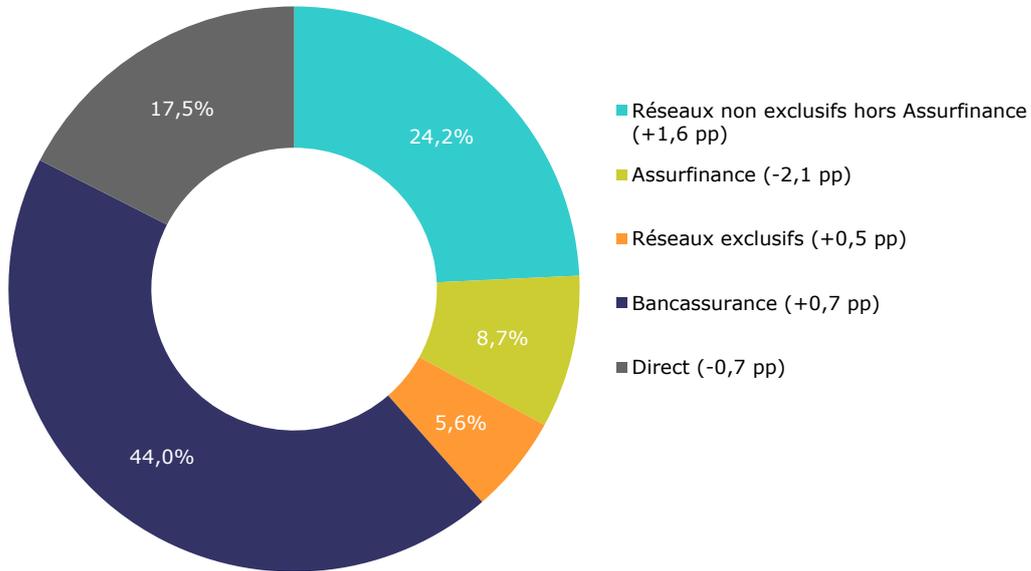
Avec une part de 44 % du total de l'encaissement vie, la **bancassurance** conserve son leadership dans la distribution de produits d'assurance-vie. Cela vaut surtout pour l'assurance-vie individuelle de la branche 23. En dépit de la baisse du chiffre d'affaires en 2011, la bancassurance accroît sa part de marché de 0,7 point de pourcentage.

La baisse de l'encaissement des **réseaux non exclusifs** est principalement imputable à l'assurfinance. En 2011, l'encaissement de l'**assurfinance** présente une baisse considérable de 21,6 % (-433,9 millions d'euros) par rapport à 2010. Sa part de marché diminue de la sorte de 2,1 points de pourcentage à 8,7%.

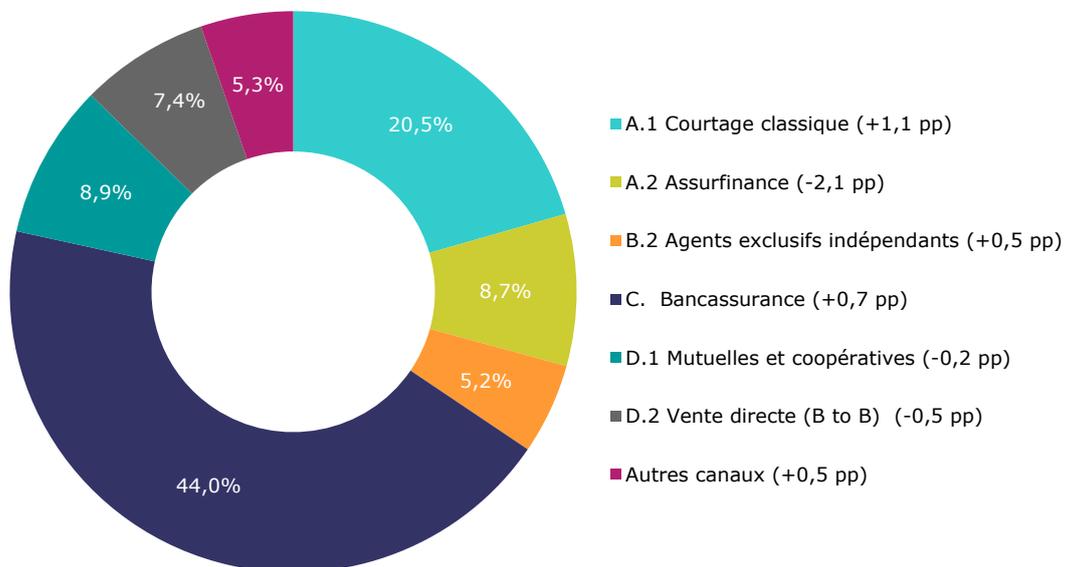
En revanche, les autres **réseaux non exclusifs (hors assurfinance)** enregistrent en 2011 une augmentation de l'encaissement de 3,7 % et voient leur part de marché croître de 1,6 point de pourcentage à 24,2 %.

Par rapport aux résultats de 2010, les **réseaux exclusifs** augmentent leur part de marché de 0,5 point de pourcentage, tandis que celle des **assureurs directs** recule de 0,7 point de pourcentage.

Répartition de l'encaissement en assurance vie en 2011 (Evolution par rapport à 2010)



Répartition détaillée de l'encaissement en vie par canal en 2011 (Evolution par rapport à 2010)



Entre 2000 et 2003, la **bancassurance** a concédé du terrain, essentiellement au profit des **assureurs directs** et plus spécifiquement des mutuelles qui ont profité dans une large mesure de l'émergence des produits à taux garanti du type « compte d'assurance ». La perte de la bancassurance s'explique également par la chute de l'encaissement de la branche 23 qui, en 2003, ne représentait plus qu'un tiers du montant observé en 2000.

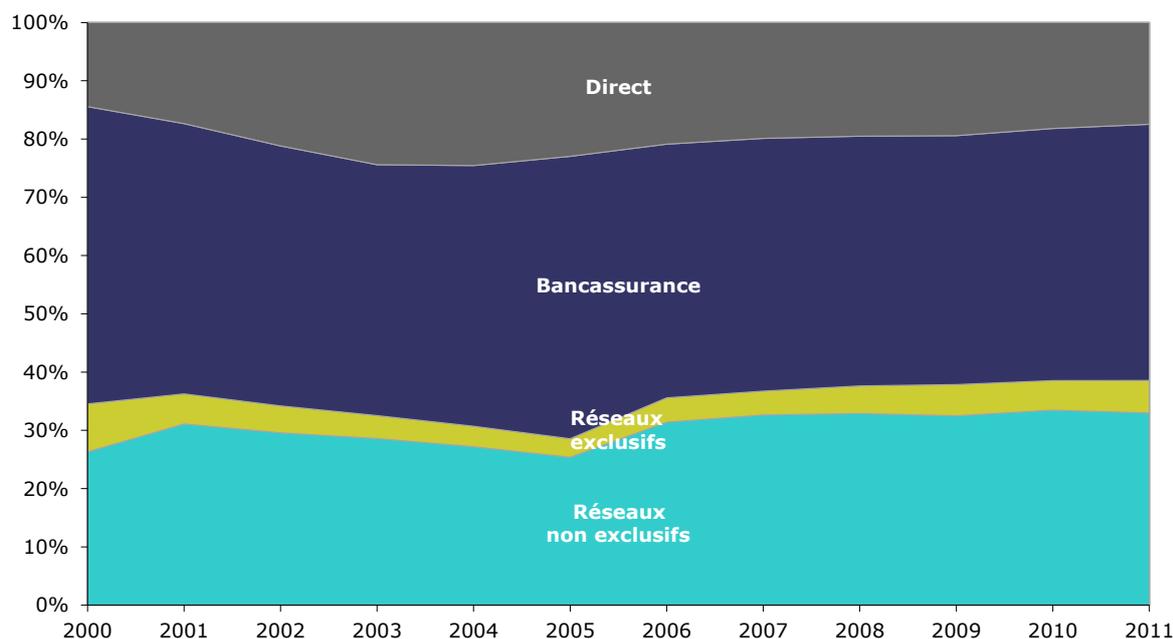
La bancassurance a par contre profité de la croissance des produits de la branche 23 au cours de l'exercice 2005 pour consolider son leadership, au détriment des autres canaux de distribution. Après 2005, la part de marché de la **bancassurance** et de l'**assurance directe** demeure quasiment au même niveau.

De 2001 à 2005, la part de marché des **réseaux non exclusifs** s'est réduite peu à peu pour atteindre le niveau le plus bas observé depuis 2000. Après avoir reculé pendant 2 ans, en 2006 et 2007, leur part de marché continue d'osciller autour de 33 %.

Les **réseaux exclusifs** ont connu une évolution similaire. Leur part de marché diminue progressivement pour passer de 8,2 % en 2000 à 3,2 % en 2005. A partir de 2006, cette part de marché repart à la hausse pour s'établir à 5,6 % en 2011.

Pour la septième année d'affilée, les **assureurs directs** voient leur part de marché à nouveau baisser de 0,7 point de pourcentage à 17,5 % en 2011.

Evolution des principaux modes de distribution en assurance vie



3. Tableaux : répartition de l'encaissement et parts de marché

Remarques concernant les tableaux repris à l'annexe 2 :

- ▶ Certaines entreprises ne pouvant pas répartir les primes d'assurances-vie individuelles en fonction d'un produit, le montant mentionné à la ligne « 9. Vie individuelle » n'est pas toujours égal à la somme des produits considérés isolément.
- ▶ Certaines entreprises ne pouvant pas répartir les primes des assurances vie groupe en fonction d'un produit, le montant mentionné à la ligne « 10. Assurance de groupe » n'est pas toujours égal à la somme des produits considérés isolément.
- ▶ Si une entreprise n'a donné qu'une répartition en fonction des différents canaux pour l'année observée, cette répartition a été extrapolée à l'année précédente (ou l'inverse) afin de garantir la continuité des chiffres. De ce fait, il peut arriver que le montant total pour une branche ne corresponde pas à la somme des produits.

Répartition particuliers/entreprises

Chaque groupe de produits a été réparti, dans la mesure du possible, en deux catégories : une première à destination des particuliers et la seconde, des entreprises.

Sont repris dans la première catégorie :

- ▶ les produits « individuelle » et « dépendance » des branches santé et accidents,
- ▶ RC et corps de véhicules,
- ▶ les produits « habitation » de la branche incendie,
- ▶ les produits « vie privée » de la branche RC générale,
- ▶ les autres produits d'assurance non-vie, excepté la partie "crédit et caution" des entreprises uniquement actives dans cette branche,
- ▶ les produits « vie individuelle ».

Sont repris dans la seconde catégorie :

- ▶ les produits collectifs des branches santé et accidents,
- ▶ les assurances accidents du travail,
- ▶ les autres risques simples et les risques spéciaux de la branche incendie,
- ▶ l'ensemble des produits d'assurance de la responsabilité civile générale autres que ceux relatifs à la vie privée,
- ▶ les produits « crédit et caution » des entreprises actives uniquement dans cette branche,
- ▶ les produits « vie groupe ».

Cette subdivision, bien qu'imparfaite, permet une première approche des modes de distribution des produits d'assurance en fonction des assurés.

Annexe 1

Distribution d'assurances et enseignes bancaires : subdivision en « assurfinance » ou « bancassurance »

Le tableau ci-dessous mentionne les enseignes sous lesquelles les contrats d'assurance ont été commercialisés, en précisant le type de canal de distribution.

Entreprise d'assurances	Enseignes	
	Assurfinance	Bancassurance
Argenta Assurances		Argenta
Axa Belgium	Axa Banque	
Delta Lloyd Life		Delta Lloyd Banque
Dexia Insurance Belgium		Dexia Banque
Ethias		Ethias Banque
Fidea	Centea (jusqu'au 1er juillet 2011)	
AG Insurance	Fintro	BNP Paribas Fortis Banque de La Poste
ING Life ING Non-Life		ING Banque Record (*)
KBC Assurances		KBC Bank CBC Banque
Crédit agricole Assurances	Crédit agricole Centea (à partir du 1er juillet 2011)	

(*) Record Bank doit en fait être considéré comme un « assurfinancier » étant donné qu'il s'agit d'agents bancaires indépendants qui distribuent des contrats d'assurance pour un assureur pour le même groupe financier et qui sont également enregistrés comme courtiers d'assurances (non exclusifs) à la FSMA.

Dans la présente étude, les volumes des primes réalisés par ING par le biais de Record bank sont toutefois repris sous le canal « bancassurance ».

Annexe 2

Tableaux : répartition de l'encaissement et parts de marché



Globalisation : Canaux de distribution

Ventilation des encaissements
Exercice 2011 (en euros) Analytique

	Ensemble des canaux	Réseaux non exclusifs en assurance			Réseaux exclusifs en assurance sans activités bancaires		Bancassurance: Réseaux exclusifs en assurance avec activités bancaires	Direct (sans intermédiaires)		
		Courtiers hors mega brokers + guichets bancaires indépendantes	Mega brokers	Autres	Agents d'assurance exclusifs salariés	Agents d'assurance exclusifs indépendants		Mutuelles et coopératives	Vente et marketing directs + commerce électronique	Autres directs
Encaissements										
1. ACCIDENTS	402.941.996	123.770.483	48.969.682	1.763.441	761.038	40.192.146	62.973.833	98.686.607	23.314.051	2.510.711
- Individuelle	158.870.753	79.758.234	11.442.858	1.294.956	210.827	19.556.081	16.330.416	21.199.001	6.590.540	2.487.841
- Collective	244.071.244	44.012.249	37.526.824	468.485	550.211	20.636.065	46.643.417	77.487.606	16.723.512	22.870
- Dépendance	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2. MALADIE	1.302.441.786	628.456.190	124.627.759	6.657.988	1.341.112	41.100.652	88.297.804	164.680.028	230.721.455	16.558.786
- Individuelle	552.183.767	388.603.630	3.922.383	1.042.859	1.275.798	26.303.868	72.973.481	23.432.356	26.017.020	8.612.370
- Collective	749.221.207	239.047.297	120.705.376	5.615.129	62.214	14.768.661	15.193.179	141.241.538	204.641.396	7.946.416
- Dépendance	1.036.802	805.262	0	0	3.100	28.123	131.144	6.134	63.039	0
3. AUTOMOBILES	3.434.588.538	1.951.172.597	135.420.360	8.063.346	6.527.815	455.238.882	226.293.882	431.494.143	154.046.680	66.330.835
4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.	2.324.482.579	1.282.210.624	167.024.102	5.430.677	4.100.605	329.141.367	291.187.922	196.317.210	41.305.215	7.764.844
- Habitats	1.497.888.832	840.237.231	22.065.330	630.512	3.516.105	214.900.045	284.955.413	111.634.162	17.312.102	2.637.934
- Autres risques simples	437.831.995	268.255.834	32.882.829	873.589	467.845	88.078.875	5.608.847	30.768.222	8.292.024	2.603.935
- Risques spéciaux	388.761.730	173.717.559	112.075.944	3.926.576	16.656	26.162.447	623.662	53.914.826	15.701.089	2.522.975
5. RESPONSABILITE CIVILE	715.662.208	358.516.987	94.013.539	7.401.419	2.052.386	69.882.467	34.078.159	112.793.625	33.463.044	3.460.574
- Vie privée	205.274.433	118.291.822	1.905.461	107.621	1.905.461	31.201.998	34.184.062	16.285.388	2.377.803	294.100
- Autres	510.387.762	240.225.165	92.108.079	7.293.798	1.426.208	38.680.469	-105.903	96.508.237	31.085.240	3.166.474
6. TRANSPORT	201.412.856	95.037.641	74.630.579	21.758.250	1.771	1.148.284	5.390	3.591.334	610.518	4.629.088
7. AUTRES OPERAT. IARD	900.203.109	466.311.522	65.643.693	46.730.974	1.040.141	77.782.820	45.914.714	37.361.247	148.716.401	10.701.603
8. ACCIDENTS DU TRAVAIL	1.067.801.738	428.935.825	265.331.736	3.164.554	546.949	66.591.828	555.777	251.796.146	50.842.845	36.078
9. VIE INDIVIDUELLE	13.491.084.439	4.155.275.567	42.732.634	101.877.424	61.761.108	737.249.827	7.855.053.207	329.869.261	108.685.787	98.579.621
- Court terme prime unique	520.994.455	88.811.931	68.649	0	9.758.986	358.620	417.581.117	124.316	3.040.808	1.250.027
- Epargne pension	1.017.829.549	328.481.340	1.417.172	256.899	15.644.208	278.560.552	312.824.517	43.875.804	33.330.009	3.439.049
- Contrats liés à un prêt hypoth.	531.964.947	225.144.385	2.000.294	0	791.662	24.390.559	272.174.759	6.326.549	329.650	807.091
- Autres assurances immunisées fiscalement	1.340.168.281	489.918.917	1.494.328	940.152	19.727.123	187.263.396	536.110.928	98.256.638	389.074	6.067.724
- Autres opérations branche 21	7.794.609.227	2.499.655.051	33.641.832	96.670.033	15.833.061	228.549.490	4.581.764.747	180.959.646	70.557.344	86.978.028
- Branche 23	2.036.478.702	281.303.899	1.041.472	0	6.068	18.127.211	1.734.597.139	326.310	1.038.901	37.702
10. VIE GROUPE	4.527.451.189	1.118.342.961	498.058.681	26.727.686	1.774.429	203.870.451	68.710.985	1.270.674.881	1.327.002.177	12.288.934
- Primes fixées et flexibles	3.464.718.240	930.065.936	404.453.822	12.054.162	1.671.325	164.889.466	44.589.285	1.074.401.642	821.470.868	11.121.734
- Primes uniques	1.022.891.401	165.792.082	90.892.145	29.639	103.103	38.980.985	24.121.700	196.273.239	505.531.308	1.167.199
TOTAL NON-VIE	10.349.534.809	5.334.411.869	975.661.450	100.970.649	16.371.818	1.081.078.446	749.307.480	1.296.720.340	683.020.210	111.992.519
- particuliers	6.596.114.020	3.774.045.109	227.869.017	57.120.793	13.199.964	825.011.817	678.526.386	641.412.431	287.863.830	91.064.684
- entreprises	3.753.420.746	1.560.366.760	747.792.434	43.849.856	3.171.855	256.066.629	70.781.094	655.307.910	395.156.380	20.927.836
TOTAL VIE	18.018.535.628	5.273.618.529	540.791.314	128.605.110	63.535.537	941.120.277	7.923.764.192	1.600.544.142	1.435.687.963	110.868.555
TOTAL NON-VIE & VIE	28.368.070.437	10.608.030.397	1.516.452.765	229.575.759	79.907.354	2.022.198.723	8.673.071.672	2.897.264.482	2.118.708.173	222.861.074
PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES										
11. VIE INDIVIDUELLE	8.760.544.147	2.477.314.042	22.610.756	62.391.621	20.243.040	285.977.835	5.676.468.138	91.355.843	18.227.648	105.955.216
- Court terme prime unique	520.994.455	88.814.565	68.380	0	9.758.986	356.256	417.581.117	124.316	3.040.808	1.250.027
- Epargne pension	125.535.349	28.191.185	50.839	219.548	3.298.399	34.754.391	57.619.298	356.578	24.913	1.020.200
- Contrats liés à un prêt hypoth.	147.801.264	65.790.565	1.046.234	0	114.533	17.033.420	76.900.799	297.504	88.938	230.945
- Autres assurances immunisées fiscalement	279.245.998	103.520.444	157.971	661.977	2.682.356	148.119.379	148.119.379	5.926.835	19.918	1.123.699
- Autres opérations branche 21	5.781.481.345	1.836.954.041	18.967.735	59.070.754	4.382.698	214.760.606	3.446.245.687	84.598.464	14.171.927	102.329.435
- Branche 23	1.757.297.687	210.161.235	452.908	0	6.068	15.741.414	1.530.001.857	52.148	881.144	911
12. VIE GROUPE	1.162.852.935	227.174.358	104.096.212	3.919.439	103.103	52.097.950	27.343.068	210.224.658	536.655.785	1.238.359
- Primes fixées et flexibles	130.036.926	55.337.445	12.517.181	176.450	0	13.117.324	3.221.368	13.951.420	31.619.561	96.178
- Primes uniques	1.022.891.401	166.313.540	90.891.149	29.639	103.103	38.980.626	24.121.700	196.273.239	505.036.223	1.142.181



Globalisation : Canaux de distribution

Ventilation des parts de marchés
Exercice 2011 (en %)
Analytique

	Ensemble des canaux	Réseaux non exclusifs en assurance			Réseaux exclusifs en assurance sans activités bancaires		Bancassurance: Réseaux exclusifs en assurance avec activités bancaires	Direct (sans intermédiaires)		
		Courtiers hors mega brokers + guichets bancaires indépendantes	Mega brokers	Autres	Agents d'assurance exclusifs salariés	Agents d'assurance exclusifs indépendants		Mutuelles et coopératives	Vente et marketing directs + commerce électronique	Autres directs
Encassements										
1. ACCIDENTS	100,0%	30,7%	12,2%	0,4%	0,2%	10,0%	15,6%	24,5%	5,8%	0,6%
- Individuelle	100,0%	50,2%	7,2%	0,8%	0,1%	12,3%	10,3%	13,3%	4,1%	1,6%
- Collective	100,0%	18,0%	15,4%	0,2%	0,2%	8,5%	19,1%	31,7%	6,9%	0,0%
- Dépendance										
2. MALADIE	100,0%	48,3%	9,6%	0,5%	0,1%	3,2%	6,8%	12,6%	17,7%	1,3%
- Individuelle	100,0%	70,4%	0,7%	0,2%	0,2%	4,8%	13,2%	4,2%	4,7%	1,6%
- Collective	100,0%	31,9%	16,1%	0,7%	0,0%	2,0%	2,0%	18,9%	27,3%	1,1%
- Dépendance	100,0%	77,7%	0,0%	0,0%	0,3%	2,7%	12,6%	0,6%	6,1%	0,0%
3. AUTOMOBILES	100,0%	56,8%	3,9%	0,2%	0,2%	13,3%	6,6%	12,6%	4,5%	1,9%
4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.	100,0%	55,2%	7,2%	0,2%	0,2%	14,2%	12,5%	8,4%	1,8%	0,3%
- Habitations	100,0%	56,1%	1,5%	0,0%	0,2%	14,3%	19,0%	7,5%	1,2%	0,2%
- Autres risques simples	100,0%	61,3%	7,5%	0,2%	0,1%	20,1%	1,3%	7,0%	1,9%	0,6%
- Risques spéciaux	100,0%	44,7%	28,8%	1,0%	0,0%	6,7%	0,2%	13,9%	4,0%	0,6%
5. RESPONSABILITE CIVILE	100,0%	50,1%	13,1%	1,0%	0,3%	9,8%	4,8%	15,8%	4,7%	0,5%
- Vie privée	100,0%	57,6%	0,9%	0,1%	0,3%	15,2%	16,7%	7,9%	1,2%	0,1%
- Autres	100,0%	47,1%	18,0%	1,4%	0,3%	7,6%	0,0%	18,9%	6,1%	0,6%
6. TRANSPORT	100,0%	47,2%	37,1%	10,8%	0,0%	0,6%	0,0%	1,8%	0,3%	2,3%
7. AUTRES OPERAT. IARD	100,0%	51,8%	7,3%	5,2%	0,1%	8,6%	5,1%	4,2%	16,5%	1,2%
8. ACCIDENTS DU TRAVAIL	100,0%	40,2%	24,8%	0,3%	0,1%	6,2%	0,1%	23,6%	4,8%	0,0%
9. VIE INDIVIDUELLE	100,0%	30,8%	0,3%	0,8%	0,5%	5,5%	58,2%	2,4%	0,8%	0,7%
- Court terme prime unique	100,0%	17,0%	0,0%	0,0%	1,9%	0,1%	80,2%	0,0%	0,6%	0,2%
- Epargne pension	100,0%	32,3%	0,1%	0,0%	1,5%	27,4%	30,7%	4,3%	3,3%	0,3%
- Contrats liés à un prêt hypoth.	100,0%	42,3%	0,4%	0,0%	0,1%	4,6%	51,2%	1,2%	0,1%	0,2%
- Autres assurances immunisées fiscalement	100,0%	36,6%	0,1%	0,1%	1,5%	14,0%	40,0%	7,3%	0,0%	0,5%
- Autres opérations branche 21	100,0%	32,1%	0,4%	1,2%	0,2%	2,9%	58,8%	2,3%	0,9%	1,1%
- Branche 23	100,0%	13,8%	0,1%	0,0%	0,0%	0,9%	85,2%	0,0%	0,1%	0,0%
10. VIE GROUPE	100,0%	24,7%	11,0%	0,6%	0,0%	4,5%	1,5%	28,1%	29,3%	0,3%
- Primes fixées et flexibles	100,0%	26,8%	11,7%	0,3%	0,0%	4,8%	1,3%	31,0%	23,7%	0,3%
- Primes uniques	100,0%	16,2%	8,9%	0,0%	0,0%	3,8%	2,4%	19,2%	49,4%	0,1%
TOTAL NON-VIE	100,0%	51,5%	9,4%	1,0%	0,2%	10,4%	7,2%	12,5%	6,6%	1,1%
- particuliers	100,0%	57,2%	3,5%	0,9%	0,2%	12,5%	10,3%	9,7%	4,4%	1,4%
- entreprises	100,0%	41,6%	19,9%	1,2%	0,1%	6,8%	1,9%	17,5%	10,5%	0,6%
TOTAL VIE	100,0%	29,3%	3,0%	0,7%	0,4%	5,2%	44,0%	8,9%	8,0%	0,6%
TOTAL NON-VIE & VIE	100,0%	37,4%	5,3%	0,8%	0,3%	7,1%	30,6%	10,2%	7,5%	0,8%
PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES										
11. VIE INDIVIDUELLE	100,0%	28,3%	0,3%	0,7%	0,2%	3,3%	64,8%	1,0%	0,2%	1,2%
- Court terme prime unique	100,0%	17,0%	0,0%	0,0%	1,9%	0,1%	80,2%	0,0%	0,6%	0,2%
- Epargne pension	100,0%	22,5%	0,0%	0,2%	2,6%	27,7%	45,9%	0,3%	0,0%	0,8%
- Contrats liés à un prêt hypoth.	100,0%	44,5%	0,7%	0,0%	0,1%	2,3%	52,0%	0,2%	0,1%	0,2%
- Autres assurances immunisées fiscalement	100,0%	37,1%	0,1%	0,2%	1,0%	6,1%	53,0%	2,1%	0,0%	0,4%
- Autres opérations branche 21	100,0%	31,8%	0,3%	1,0%	0,1%	3,7%	59,6%	1,5%	0,2%	1,8%
- Branche 23	100,0%	12,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,9%	87,1%	0,0%	0,1%	0,0%
12. VIE GROUPE	100,0%	19,5%	9,0%	0,3%	0,0%	4,5%	2,4%	18,1%	46,1%	0,1%
- Primes fixées et flexibles	100,0%	42,6%	9,6%	0,1%	0,0%	10,1%	2,5%	10,7%	24,3%	0,1%
- Primes uniques	100,0%	16,3%	8,9%	0,0%	0,0%	3,8%	2,4%	19,2%	49,4%	0,1%



Globalisation : Canaux de distribution

Ventilation des encaissements
Exercice 2010 (en euros) Analytique

	Ensemble des canaux	Réseaux non exclusifs en assurance			Réseaux exclusifs en assurance sans activités bancaires		Bancassurance: Réseaux exclusifs en assurance avec activités bancaires	Direct (sans intermédiaires)		
		Courtiers hors mega brokers + guichets bancaires indépendantes	Mega brokers	Autres	Agents d'assurance exclusifs salariés	Agents d'assurance exclusifs indépendants		Mutuelles et coopératives	Vente et marketing directs + commerce électronique	Autres directs
Encaissements										
1. ACCIDENTS	393.558.032	123.800.894	48.427.428	1.911.925	311.610	41.228.978	57.468.924	96.412.508	21.552.937	2.442.828
- Individuelle	158.002.381	79.567.190	11.887.820	1.372.266	227.896	19.415.048	15.112.104	21.918.973	6.142.928	2.358.156
- Collective	235.555.651	44.233.704	36.539.607	539.658	83.714	21.813.930	42.356.820	74.493.535	15.410.009	84.673
- Dépendance	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2. MALADIE	1.249.885.703	622.740.753	112.906.853	666.552	1.513.713	39.400.208	87.396.624	162.721.740	212.199.691	10.339.566
- Individuelle	529.400.254	370.450.208	3.800.067	572.329	1.407.982	24.962.598	72.014.118	22.832.937	25.600.713	7.759.302
- Collective	719.505.249	251.554.856	109.106.785	94.222	102.684	14.405.220	15.237.818	139.882.523	186.540.876	2.580.265
- Dépendance	980.196	735.689	0	0	3.047	32.390	144.688	6.280	58.102	0
3. AUTOMOBILES	3.304.422.465	1.877.900.185	128.193.855	13.533.914	7.561.210	435.007.122	206.470.942	424.324.571	147.551.841	63.878.828
4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.	2.260.489.542	1.208.868.508	218.299.410	8.202.532	5.399.602	310.798.373	267.136.272	193.507.038	40.356.387	7.921.411
- Habitations	1.407.840.299	792.835.249	22.800.147	592.766	4.248.287	202.331.592	260.638.956	105.571.074	16.346.959	2.475.269
- Autres risques simples	419.742.738	274.006.623	14.678.029	922.678	551.532	83.049.961	5.870.461	29.516.610	8.216.411	2.930.433
- Risques spéciaux	432.906.490	142.026.636	180.821.231	6.687.087	599.783	25.416.819	266.855	58.419.354	15.793.018	2.515.709
5. RESPONSABILITE CIVILE	715.854.126	368.107.829	94.370.140	1.643.527	2.192.030	69.981.257	31.511.409	111.550.096	33.588.452	2.909.384
- Vie privée	196.918.810	114.858.226	1.768.296	105.484	772.158	30.437.101	31.426.322	15.044.223	2.185.795	321.205
- Autres	518.935.308	253.249.601	92.601.842	1.538.043	1.419.871	39.544.155	85.087	96.505.873	31.402.657	2.588.179
6. TRANSPORT	181.634.512	67.477.667	91.254.362	10.895.148	2.325	1.220.096	11.455	3.867.852	496.517	6.409.089
7. AUTRES OPERAT. IARD	850.327.375	447.214.320	48.453.531	44.304.949	1.219.441	73.645.823	41.269.866	45.075.511	139.157.450	9.986.484
8. ACCIDENTS DU TRAVAIL	1.086.907.646	442.582.215	254.291.679	3.067.026	813.383	69.884.148	547.896	264.066.650	51.388.725	265.255
9. VIE INDIVIDUELLE	13.920.980.737	4.494.621.955	41.710.725	89.697.553	58.009.125	675.250.065	7.964.383.714	371.075.408	123.883.906	102.348.278
- Court terme prime unique	285.019.638	56.273.377	13.291	0	1.828.491	67.139	218.622.370	5.054.320	2.925.698	234.952
- Epargne pension	983.414.978	326.254.262	1.439.813	127.860	14.641.444	260.691.827	295.188.533	46.052.820	36.745.070	2.273.348
- Contrats liés à un prêt hypoth.	505.868.804	210.419.650	1.684.668	0	792.773	23.476.778	260.928.290	7.318.577	245.059	1.003.009
- Autres assurances immunisées fiscalement	1.292.383.663	462.308.810	1.468.961	390.392	20.472.441	183.203.736	520.654.488	99.975.712	414.800	3.494.322
- Autres opérations branche 21	8.776.945.182	2.906.472.253	32.921.882	85.207.793	20.258.501	189.863.157	5.167.923.830	195.912.283	83.089.408	95.296.076
- Branche 23	1.834.142.206	298.638.474	1.142.940	0	15.475	17.947.428	1.499.125.753	16.761.696	463.871	46.570
10. VIE GROUPE	4.666.881.009	1.133.386.630	436.112.445	26.609.388	1.584.310	206.578.287	79.432.408	1.309.570.003	1.460.661.917	12.945.621
- Primes fixées et flexibles	3.503.723.876	976.792.249	348.245.074	12.760.481	1.507.584	161.035.762	46.501.285	1.068.520.392	876.936.639	11.424.412
- Primes uniques	1.126.245.826	136.052.012	85.309.022	38.321	76.726	45.542.525	32.931.124	241.049.611	583.725.278	1.521.209
TOTAL NON-VIE	10.043.079.400	5.158.692.370	996.197.256	84.225.573	19.013.315	1.041.166.005	691.813.388	1.301.525.967	646.291.999	104.153.516
- particuliers	6.321.683.225	3.626.109.310	212.864.569	58.864.554	15.440.022	785.831.674	624.793.784	634.773.569	376.226.502	86.779.243
- entreprises	3.721.396.149	1.532.583.057	783.332.683	25.361.019	3.573.292	255.334.331	67.019.604	666.752.397	370.065.497	17.374.273
TOTAL VIE	18.587.861.747	5.628.008.586	477.823.170	116.306.941	59.593.435	881.828.351	8.043.816.122	1.680.645.411	1.584.545.823	115.293.899
TOTAL NON-VIE & VIE	28.630.941.147	10.786.700.956	1.474.020.427	200.532.514	78.606.749	1.922.994.356	8.735.629.509	2.982.171.377	2.230.837.822	219.447.415
PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES										
11. VIE INDIVIDUELLE	9.987.281.051	2.888.752.598	26.130.694	47.539.282	17.385.495	247.273.700	6.548.461.917	75.279.246	20.291.638	116.166.473
- Court terme prime unique	285.019.638	56.273.745	13.006	0	1.828.491	67.036	218.622.370	5.054.320	2.925.698	234.972
- Epargne pension	121.679.089	29.104.587	81.235	91.077	3.574.651	33.539.965	53.443.681	1.193.282	10.439	640.173
- Contrats liés à un prêt hypoth.	129.401.226	55.426.518	775.848	0	98.758	2.946.279	69.182.795	708.970	55.919	206.139
- Autres assurances immunisées fiscalement	260.817.912	85.398.920	27.128	194.629	3.428.752	16.311.022	148.807.637	6.010.070	16.034	623.722
- Autres opérations branche 21	7.442.515.098	2.290.726.531	22.911.095	44.808.787	8.439.369	177.547.863	4.720.446.198	46.081.003	17.095.111	114.459.144
- Branche 23	1.599.329.076	227.618.946	451.523	0	15.475	16.861.534	1.337.959.237	16.231.601	188.438	2.322
12. VIE GROUPE	1.266.889.116	192.859.392	93.033.387	3.249.907	76.726	64.978.953	41.202.585	256.697.711	613.223.819	1.566.635
- Primes fixées et flexibles	132.462.596	51.775.437	7.167.811	164.882	0	19.431.196	8.263.055	15.648.101	29.922.240	89.873
- Primes uniques	1.126.283.649	136.552.176	85.301.188	38.321	76.726	45.547.757	32.939.530	241.049.611	583.301.578	1.476.762



Globalisation : Canaux de distribution

Ventilation des encaissements
Exercice 2010 (en %) Analytique

	Ensemble des canaux	Réseaux non exclusifs en assurance			Réseaux exclusifs en assurance sans activités bancaires		Bancassurance: Réseaux exclusifs en assurance avec activités bancaires	Direct (sans intermédiaires)		
		Courtiers hors mega brokers + guichets bancaires indépendantes	Mega brokers	Autres	Agents d'assurance exclusifs salariés	Agents d'assurance exclusifs indépendants		Mutuelles et coopératives	Vente et marketing directs + commerce électronique	Autres directs
Encaissements										
1. ACCIDENTS	100,0%	31,5%	12,3%	0,5%	0,1%	10,5%	14,6%	24,5%	5,5%	0,6%
- Individuelle	100,0%	50,4%	7,5%	0,9%	0,1%	12,3%	9,6%	13,9%	3,9%	1,5%
- Collective	100,0%	18,8%	15,5%	0,2%	0,0%	9,3%	18,0%	31,6%	6,5%	0,0%
- Dépendance										
2. MALADIE	100,0%	49,8%	9,0%	0,1%	0,1%	3,2%	7,0%	13,0%	17,0%	0,8%
- Individuelle	100,0%	70,0%	0,7%	0,1%	0,3%	4,7%	13,6%	4,3%	4,8%	1,5%
- Collective	100,0%	35,0%	15,2%	0,0%	0,0%	2,0%	2,1%	19,4%	25,9%	0,4%
- Dépendance	100,0%	75,1%	0,0%	0,0%	0,3%	3,3%	14,8%	0,6%	5,9%	0,0%
3. AUTOMOBILES	100,0%	56,8%	3,9%	0,4%	0,2%	13,2%	6,2%	12,8%	4,5%	1,9%
4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.	100,0%	53,5%	9,7%	0,4%	0,2%	13,7%	11,8%	8,6%	1,8%	0,4%
- Habitations	100,0%	56,3%	1,6%	0,0%	0,3%	14,4%	18,5%	7,5%	1,2%	0,2%
- Autres risques simples	100,0%	65,3%	3,5%	0,2%	0,1%	19,8%	1,4%	7,0%	2,0%	0,7%
- Risques spéciaux	100,0%	32,8%	41,8%	1,5%	0,1%	5,9%	0,1%	13,5%	3,6%	0,6%
5. RESPONSABILITE CIVILE	100,0%	51,4%	13,2%	0,2%	0,3%	9,8%	4,4%	15,6%	4,7%	0,4%
- Vie privée	100,0%	58,3%	0,9%	0,1%	0,4%	15,5%	16,0%	7,6%	1,1%	0,2%
- Autres	100,0%	48,8%	17,8%	0,3%	0,3%	7,6%	0,0%	18,6%	6,1%	0,5%
6. TRANSPORT	100,0%	37,2%	50,2%	6,0%	0,0%	0,7%	0,0%	2,1%	0,3%	3,5%
7. AUTRES OPERAT. IARD	100,0%	52,6%	5,7%	5,2%	0,1%	8,7%	4,9%	5,3%	16,4%	1,2%
8. ACCIDENTS DU TRAVAIL	100,0%	40,7%	23,4%	0,3%	0,1%	6,4%	0,1%	24,3%	4,7%	0,0%
9. VIE INDIVIDUELLE	100,0%	32,3%	0,3%	0,6%	0,4%	4,9%	57,2%	2,7%	0,9%	0,7%
- Court terme prime unique	100,0%	19,7%	0,0%	0,0%	0,6%	0,0%	76,7%	1,8%	1,0%	0,1%
- Epargne pension	100,0%	33,2%	0,1%	0,0%	1,5%	26,5%	30,0%	4,7%	3,7%	0,2%
- Contrats liés à un prêt hypoth.	100,0%	41,6%	0,3%	0,0%	0,2%	4,6%	51,6%	1,4%	0,0%	0,2%
- Autres assurances immunisées fiscalement	100,0%	35,8%	0,1%	0,0%	1,6%	14,2%	40,3%	7,7%	0,0%	0,3%
- Autres opérations branche 21	100,0%	33,1%	0,4%	1,0%	0,2%	2,2%	58,9%	2,2%	0,9%	1,1%
- Branche 23	100,0%	16,3%	0,1%	0,0%	0,0%	1,0%	81,7%	0,9%	0,0%	0,0%
10. VIE GROUPE	100,0%	24,3%	9,3%	0,6%	0,0%	4,4%	1,7%	28,1%	31,3%	0,3%
- Primes fixées et flexibles	100,0%	27,9%	9,9%	0,4%	0,0%	4,6%	1,3%	30,5%	25,0%	0,3%
- Primes uniques	100,0%	12,1%	7,6%	0,0%	0,0%	4,0%	2,9%	21,4%	51,8%	0,1%
TOTAL NON-VIE	100,0%	51,4%	9,9%	0,8%	0,2%	10,4%	6,9%	13,0%	6,4%	1,0%
- particuliers	100,0%	57,4%	3,4%	0,2%	0,2%	12,4%	9,9%	13,0%	4,4%	1,4%
- entreprises	100,0%	41,2%	21,0%	0,7%	0,1%	6,9%	1,8%	17,9%	9,9%	0,5%
TOTAL VIE	100,0%	30,3%	2,6%	0,6%	0,3%	4,7%	43,3%	9,0%	8,5%	0,6%
TOTAL NON-VIE & VIE	100,0%	37,7%	5,1%	0,7%	0,3%	6,7%	30,5%	10,4%	7,8%	0,8%
PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES										
11. VIE INDIVIDUELLE	100,0%	28,9%	0,3%	0,5%	0,2%	2,5%	65,6%	0,8%	0,2%	1,2%
- Court terme prime unique	100,0%	19,7%	0,0%	0,0%	0,6%	0,0%	76,7%	1,8%	1,0%	0,1%
- Epargne pension	100,0%	23,9%	0,1%	0,1%	2,9%	27,6%	43,9%	1,0%	0,0%	0,5%
- Contrats liés à un prêt hypoth.	100,0%	42,8%	0,6%	0,0%	0,1%	2,3%	53,5%	0,5%	0,0%	0,2%
- Autres assurances immunisées fiscalement	100,0%	32,7%	0,0%	0,1%	1,3%	6,3%	57,1%	2,3%	0,0%	0,2%
- Autres opérations branche 21	100,0%	30,8%	0,3%	0,6%	0,1%	2,4%	63,4%	0,6%	0,2%	1,5%
- Branche 23	100,0%	14,2%	0,0%	0,0%	1,1%	83,7%	1,0%	0,0%	0,0%	0,0%
12. VIE GROUPE	100,0%	15,2%	7,3%	0,3%	0,0%	5,1%	3,3%	20,3%	48,4%	0,1%
- Primes fixées et flexibles	100,0%	39,1%	5,4%	0,1%	0,0%	14,7%	6,2%	11,8%	22,6%	0,1%
- Primes uniques	100,0%	12,1%	7,6%	0,0%	0,0%	4,0%	2,9%	21,4%	51,8%	0,1%

Ventilation des encaissements Exercice 2011 (en euro) Synthétique	Ensemble des canaux	A. Réseaux non exclusifs en assurance	B. Réseaux exclusifs en assurance sans activités bancaires	C. Bancassurance: Réseaux exclusifs en assurance avec activités bancaires	D. Direct (sans intermédiaires)
Encaissements					
1. ACCIDENTS	402.941.996	174.503.606	40.953.184	62.973.833	124.511.369
- Individuelle	158.870.753	92.496.048	19.766.908	16.330.416	30.277.382
- Collective	244.071.244	82.007.558	21.186.276	46.643.417	94.233.988
- Dépendance	0	0	0	0	0
2. MALADIE	1.302.441.786	759.741.937	42.441.764	88.297.804	411.960.269
- Individuelle	552.183.767	393.568.872	27.579.666	72.973.481	58.061.746
- Collective	749.221.207	365.367.803	14.830.875	15.193.179	353.829.351
- Dépendance	1.036.802	805.262	31.223	131.144	69.173
3. AUTOMOBILES	3.434.588.538	2.094.656.302	461.766.698	226.293.882	651.871.659
4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.	2.324.482.579	1.454.665.403	333.241.972	291.187.922	245.387.269
- Habitations	1.497.888.832	862.933.073	218.416.150	284.955.413	131.584.199
- Autres risques simples	437.831.995	302.012.251	88.546.720	5.608.847	41.664.181
- Risques spéciaux	388.761.730	289.720.078	26.279.103	623.662	72.138.890
5. RESPONSABILITE CIVILE	715.662.208	459.931.945	71.934.854	34.078.159	149.717.243
- Vie privée	205.274.433	120.304.904	31.828.176	34.184.062	18.957.292
- Autres	510.387.762	339.627.041	40.106.677	-105.903	130.759.951
6. TRANSPORT	201.412.856	191.426.470	1.150.055	5.390	8.830.940
7. AUTRES OPERAT. IARD	900.203.109	578.686.189	78.822.960	45.914.714	196.779.251
8. ACCIDENTS DU TRAVAIL	1.067.801.738	697.432.116	67.138.777	555.777	302.675.069
9. VIE INDIVIDUELLE	13.491.084.439	4.299.885.625	799.010.935	7.855.053.207	537.134.669
- Court terme prime unique	520.994.455	88.880.580	10.117.606	417.581.117	4.415.151
- Epargne pension	1.017.829.549	330.155.411	294.204.760	312.824.517	80.644.862
- Contrats liés à un prêt hypoth.	531.964.947	227.144.679	25.182.220	272.174.759	7.463.290
- Autres assurances immunitisées fiscalement	1.340.168.281	492.353.398	206.990.519	536.110.928	104.713.436
- Autres opérations branche 21	7.794.609.227	2.629.966.916	244.382.551	4.581.764.747	338.495.018
- Branche 23	2.036.478.702	282.345.371	18.133.279	1.734.597.139	1.402.913
10. VIE GROUPE	4.527.451.189	1.643.129.328	205.644.879	68.710.985	2.609.965.991
- Primes fixées et flexibles	3.464.718.240	1.346.573.921	166.560.791	44.589.285	1.906.994.244
- Primes uniques	1.022.891.401	256.713.866	39.084.088	24.121.700	702.971.746
TOTAL NON-VIE	10.349.534.809	6.411.043.968	1.097.450.264	749.307.480	2.091.733.069
- particuliers	6.596.114.020	4.059.034.919	838.211.781	678.526.386	1.020.340.945
- reprises	3.753.420.746	2.352.009.049	259.238.483	70.781.094	1.071.392.125
TOTAL VIE	18.018.535.628	5.943.014.953	1.004.655.814	7.923.764.192	3.147.100.660
TOTAL NON-VIE & VIE	28.368.070.437	12.354.058.921	2.102.106.078	8.673.071.672	5.238.833.729
PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES					
11. VIE INDIVIDUELLE	8.760.544.147	2.562.316.419	306.220.875	5.676.468.138	215.538.707
- Court terme prime unique	520.994.455	88.882.945	10.115.242	417.581.117	4.415.151
- Epargne pension	125.535.349	28.461.572	38.052.789	57.619.298	1.401.690
- Contrats liés à un prêt hypoth.	147.801.264	66.836.798	3.446.281	76.900.799	617.387
- Autres assurances immunitisées fiscalement	279.245.998	104.340.392	19.715.775	148.119.379	7.070.452
- Autres opérations branche 21	5.781.481.345	1.914.992.530	219.143.305	3.446.245.687	201.099.826
- Branche 23	1.757.297.687	210.614.142	15.747.482	1.530.001.857	934.202
12. VIE GROUPE	1.162.852.935	335.190.008	52.201.053	27.343.068	748.118.802
- Primes fixées et flexibles	130.036.926	68.031.076	13.117.324	3.221.368	45.667.159
- Primes uniques	1.022.891.401	257.234.328	39.083.729	24.121.700	702.451.643

**Ventilation des encaissements
Exercice 2011 (en %) Synthétique**

	Ensemble des canaux	A. Réseaux non exclusifs en assurance	B. Réseaux exclusifs en assurance sans activités bancaires	C. Bancassurance: Réseaux exclusifs en assurance avec activités bancaires	D. Direct (sans intermédiaires)
Encaissements					
1. ACCIDENTS	100,0%	43,3%	10,2%	15,6%	30,9%
- Individuelle	100,0%	58,2%	12,4%	10,3%	19,1%
- Collective	100,0%	33,6%	8,7%	19,1%	38,6%
- Dépendance					
2. MALADIE	100,0%	58,3%	3,3%	6,8%	31,6%
- Individuelle	100,0%	71,3%	5,0%	13,2%	10,5%
- Collective	100,0%	48,8%	2,0%	2,0%	47,2%
- Dépendance	100,0%	77,7%	3,0%	12,6%	6,7%
3. AUTOMOBILES	100,0%	61,0%	13,4%	6,6%	19,0%
4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.	100,0%	62,6%	14,3%	12,5%	10,6%
- Habitations	100,0%	57,6%	14,6%	19,0%	8,8%
- Autres risques simples	100,0%	69,0%	20,2%	1,3%	9,5%
- Risques spéciaux	100,0%	74,5%	6,8%	0,2%	18,6%
5. RESPONSABILITE CIVILE	100,0%	64,3%	10,1%	4,8%	20,9%
- Vie privée	100,0%	58,6%	15,5%	16,7%	9,2%
- Autres	100,0%	66,5%	7,9%	0,0%	25,6%
6. TRANSPORT	100,0%	95,0%	0,6%	0,0%	4,4%
7. AUTRES OPERAT. IARD	100,0%	64,3%	8,8%	5,1%	21,9%
8. ACCIDENTS DU TRAVAIL	100,0%	65,3%	6,3%	0,1%	28,3%
9. VIE INDIVIDUELLE	100,0%	31,9%	5,9%	58,2%	4,0%
- Court terme prime unique	100,0%	17,1%	1,9%	80,2%	0,8%
- Epargne pension	100,0%	32,4%	28,9%	30,7%	7,9%
- Contrats liés à un prêt hypoth.	100,0%	42,7%	4,7%	51,2%	1,4%
- Autres assurances immunitisées fiscalement	100,0%	36,7%	15,4%	40,0%	7,8%
- Autres opérations branche 21	100,0%	33,7%	3,1%	58,8%	4,3%
- Branche 23	100,0%	13,9%	0,9%	85,2%	0,1%
10. VIE GROUPE	100,0%	36,3%	4,5%	1,5%	57,6%
- Primes fixées et flexibles	100,0%	38,9%	4,8%	1,3%	55,0%
- Primes uniques	100,0%	25,1%	3,8%	2,4%	68,7%
TOTAL NON-VIE	100,0%	61,9%	10,6%	7,2%	20,2%
- particuliers	100,0%	61,5%	12,7%	10,3%	15,5%
- entreprises	100,0%	62,7%	6,9%	1,9%	28,5%
TOTAL VIE	100,0%	33,0%	5,6%	44,0%	17,5%
TOTAL NON-VIE & VIE	100,0%	43,5%	7,4%	30,6%	18,5%
PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES					
11. VIE INDIVIDUELLE	100,0%	29,2%	3,5%	64,8%	2,5%
- Court terme prime unique	100,0%	17,1%	1,9%	80,2%	0,8%
- Epargne pension	100,0%	22,7%	30,3%	45,9%	1,1%
- Contrats liés à un prêt hypoth.	100,0%	45,2%	2,3%	52,0%	0,4%
- Autres assurances immunitisées fiscalement	100,0%	37,4%	7,1%	53,0%	2,5%
- Autres opérations branche 21	100,0%	33,1%	3,8%	59,6%	3,5%
- Branche 23	100,0%	12,0%	0,9%	87,1%	0,1%
12. VIE GROUPE	100,0%	28,8%	4,5%	2,4%	64,3%
- Primes fixées et flexibles	100,0%	52,3%	10,1%	2,5%	35,1%
- Primes uniques	100,0%	25,1%	3,8%	2,4%	68,7%

Ventilation des encaissements Exercice 2010 (en euro) Synthétique	Ensemble des canaux	A. Réseaux non exclusifs en assurance	B. Réseaux exclusifs en assurance sans activités bancaires	C. Bancassurance: Réseaux exclusifs en assurance avec activités bancaires	D. Direct (sans intermédiaires)
Encaissements					
1. ACCIDENTS	393.558.032	174.140.246	41.540.588	57.468.924	120.408.273
- Individuelle	158.002.381	92.827.277	19.642.944	15.112.104	30.420.056
- Collective	235.555.651	81.312.969	21.897.644	42.356.820	89.988.216
- Dépendance	0	0	0	0	0
2. MALADIE	1.249.885.703	736.314.157	40.913.921	87.396.624	385.260.997
- Individuelle	529.400.254	374.822.605	26.370.580	72.014.118	56.192.951
- Collective	719.505.249	360.755.863	14.507.904	15.237.818	329.003.664
- Dépendance	980.196	735.689	35.437	144.688	64.382
3. AUTOMOBILES	3.304.422.465	2.019.627.954	442.568.332	206.470.942	635.755.240
4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.	2.260.489.542	1.435.370.450	316.197.975	267.136.272	241.784.836
- Habitations	1.407.840.299	816.228.162	206.579.879	260.638.956	124.393.301
- Autres risques simples	419.742.738	289.607.330	83.601.493	5.870.461	40.663.454
- Risques spéciaux	432.906.490	329.534.954	26.016.603	626.855	76.728.081
5. RESPONSABILITE CIVILE	715.854.126	464.121.495	72.173.286	31.511.409	148.047.932
- Vie privée	196.918.810	116.732.006	31.209.260	31.426.322	17.551.222
- Autres	518.935.308	347.389.486	40.964.026	85.087	130.496.709
6. TRANSPORT	181.634.512	169.627.178	1.222.421	11.455	10.773.458
7. AUTRES OPERAT. IARD	850.327.375	539.972.800	74.865.265	41.269.866	194.219.446
8. ACCIDENTS DU TRAVAIL	1.086.907.646	699.940.920	70.697.531	547.896	315.721.299
9. VIE INDIVIDUELLE	13.920.980.737	4.626.030.233	733.259.189	7.964.383.714	597.307.592
- Court terme prime unique	285.019.638	56.286.668	1.895.629	218.622.370	8.214.970
- Epargne pension	983.414.978	327.821.935	275.333.271	295.188.533	85.071.238
- Contrats liés à un prêt hypoth.	505.868.804	212.104.318	24.269.550	260.928.290	8.566.645
- Autres assurances immunisées fiscalement	1.292.383.663	464.168.164	203.676.177	520.654.488	103.884.834
- Autres opérations branche 21	8.776.945.182	3.024.601.928	210.121.658	5.167.923.830	374.297.767
- Branche 23	1.834.142.206	299.781.415	17.962.903	1.499.125.753	17.272.137
10. VIE GROUPE	4.666.881.009	1.596.108.464	208.162.597	79.432.408	2.783.177.541
- Primes fixées et flexibles	3.503.723.876	1.337.797.804	162.543.346	46.501.285	1.956.881.443
- Primes uniques	1.126.245.826	221.399.355	45.619.251	32.931.124	826.296.098
TOTAL NON-VIE	10.043.079.400	6.239.115.200	1.060.179.320	691.813.388	2.051.971.481
- particuliers	6.321.683.225	3.897.838.433	801.271.697	624.793.784	997.779.314
- entreprises	3.721.396.149	2.341.276.759	258.907.623	67.019.604	1.054.192.166
TOTAL VIE	18.587.861.747	6.222.138.697	941.421.786	8.043.816.122	3.380.485.133
TOTAL NON-VIE & VIE	28.630.941.147	12.461.253.897	2.001.601.106	8.735.629.509	5.432.456.613
PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES					
11. VIE INDIVIDUELLE	9.987.281.051	2.962.422.574	264.659.195	6.548.461.917	211.737.357
- Court terme prime unique	285.019.638	56.286.751	1.895.527	218.622.370	8.214.990
- Epargne pension	121.679.089	29.276.899	37.114.616	53.443.681	1.843.893
- Contrats liés à un prêt hypoth.	129.401.226	56.202.366	3.045.038	69.182.795	971.028
- Autres assurances immunisées fiscalement	260.817.912	85.620.676	19.739.773	148.807.637	6.649.827
- Autres opérations branche 21	7.442.515.098	2.358.446.413	185.987.232	4.720.446.198	177.635.258
- Branche 23	1.599.329.076	228.070.469	16.877.009	1.337.959.237	16.422.361
12. VIE GROUPE	1.266.889.116	289.142.686	65.055.679	41.202.585	871.488.166
- Primes fixées et flexibles	132.462.596	59.108.131	19.431.196	8.263.055	45.660.214
- Primes uniques	1.126.283.649	221.891.685	45.624.483	32.939.530	825.827.951



Globalisation : Canaux de distribution

Ventilation des encaissements Exercice 2010 (en %) Synthétique

	Ensemble des canaux	A. Réseaux non exclusifs en assurance	B. Réseaux exclusifs en assurance sans activités bancaires	C. Bancassurance: Réseaux exclusifs en assurance avec activités bancaires	D. Direct (sans intermédiaires)
Encaissements					
1. ACCIDENTS	100,0%	44,2%	10,6%	14,6%	30,6%
- Individuelle	100,0%	58,8%	12,4%	9,6%	19,3%
- Collective	100,0%	34,5%	9,3%	18,0%	38,2%
- Dépendance					
2. MALADIE	100,0%	58,9%	3,3%	7,0%	30,8%
- Individuelle	100,0%	70,8%	5,0%	13,6%	10,6%
- Collective	100,0%	50,1%	2,0%	2,1%	45,7%
- Dépendance	100,0%	75,1%	3,6%	14,8%	6,6%
3. AUTOMOBILES	100,0%	61,1%	13,4%	6,2%	19,2%
4. INCENDIE ET AUTRES PERILS ASSIM.	100,0%	63,5%	14,0%	11,8%	10,7%
- Habitations	100,0%	58,0%	14,7%	18,5%	8,8%
- Autres risques simples	100,0%	69,0%	19,9%	1,4%	9,7%
- Risques spéciaux	100,0%	76,1%	6,0%	0,1%	17,7%
5. RESPONSABILITE CIVILE	100,0%	64,8%	10,1%	4,4%	20,7%
- Vie privée	100,0%	59,3%	15,8%	16,0%	8,9%
- Autres	100,0%	66,9%	7,9%	0,0%	25,1%
6. TRANSPORT	100,0%	93,4%	0,7%	0,0%	5,9%
7. AUTRES OPERAT. IARD	100,0%	63,5%	8,8%	4,9%	22,8%
8. ACCIDENTS DU TRAVAIL	100,0%	64,4%	6,5%	0,1%	29,0%
9. VIE INDIVIDUELLE	100,0%	33,2%	5,3%	57,2%	4,3%
- Court terme prime unique	100,0%	19,7%	0,7%	76,7%	2,9%
- Epargne pension	100,0%	33,3%	28,0%	30,0%	8,7%
- Contrats liés à un prêt hypoth.	100,0%	41,9%	4,8%	51,6%	1,7%
- Autres assurances immunisées fiscalement	100,0%	35,9%	15,8%	40,3%	8,0%
- Autres opérations branche 21	100,0%	34,5%	2,4%	58,9%	4,3%
- Branche 23	100,0%	16,3%	1,0%	81,7%	0,9%
10. VIE GROUPE	100,0%	34,2%	4,5%	1,7%	59,6%
- Primes fixées et flexibles	100,0%	38,2%	4,6%	1,3%	55,9%
- Primes uniques	100,0%	19,7%	4,1%	2,9%	73,4%
TOTAL NON-VIE	100,0%	62,1%	10,6%	6,9%	20,4%
- particuliers	100,0%	61,7%	12,7%	9,9%	15,8%
- entreprises	100,0%	62,9%	7,0%	1,8%	28,3%
TOTAL VIE	100,0%	33,5%	5,1%	43,3%	18,2%
TOTAL NON-VIE & VIE	100,0%	43,5%	7,0%	30,5%	19,0%
PRODUCTION DES AFFAIRES NOUVELLES					
11. VIE INDIVIDUELLE	100,0%	29,7%	2,6%	65,6%	2,1%
- Court terme prime unique	100,0%	19,7%	0,7%	76,7%	2,9%
- Epargne pension	100,0%	24,1%	30,5%	43,9%	1,5%
- Contrats liés à un prêt hypoth.	100,0%	43,4%	2,4%	53,5%	0,8%
- Autres assurances immunisées fiscalement	100,0%	32,8%	7,6%	57,1%	2,5%
- Autres opérations branche 21	100,0%	31,7%	2,5%	63,4%	2,4%
- Branche 23	100,0%	14,3%	1,1%	83,7%	1,0%
12. VIE GROUPE	100,0%	22,8%	5,1%	3,3%	68,8%
- Primes fixées et flexibles	100,0%	44,6%	14,7%	6,2%	34,5%
- Primes uniques	100,0%	19,7%	4,1%	2,9%	73,3%